

愚公掘金精华电子书 · 第二期17

INDEX

1 前言

| | |
|--------|---|
| 1.1 前言 | 1 |
|--------|---|

2 淘金100例

| | |
|------------------------------|-----|
| 2.1 不同资产的家庭，应该如何配置保险？ | 3 |
| 2.2 个税、社保、公积金的那些事儿 | 34 |
| 2.3 亲历者分享股市投资19年，积累了九位数资产的历程 | 67 |
| 2.4 普通人捡钱的三种理财方式 | 136 |
| 2.5 进入新公司后，从0到1的淘宝电商实战讨论 | 195 |

3 突破人生天花板的那些问题

| | |
|---|-----|
| 3.1 不仅要有好实力，也要懂得如何写个好简历 | 225 |
| 3.2 不止要学会找商机，更要学会找商机的思路 | 230 |
| 3.3 为什么花爷反复强调不要裸辞？ | 235 |
| 3.4 从事自媒体领域创作，职业规划应该怎么做？ | 239 |
| 3.5 以大闸蟹为例讲两个突破圈层，触达用户的商品营销案例 | 244 |
| 3.6 公司客服离职率高，应该如何调整激励模式 | 250 |
| 3.7 准备开年工作了，请花爷说说在这种情况下，电商会怎样的环境，要做好什么准备？ | 258 |
| 3.8 几乎不了解金融的小白，有什么入门的内容可以推荐么？ | 262 |
| 3.9 十几秒的广告设置成五秒后可以关闭，这后面是什么原因？ | 266 |
| 3.10 可口可乐这种顶尖品牌为什么还要每年持续大量的投放广告？ | 270 |
| 3.11 售后评价对公司改进工作有帮助么？差评对骑手的惩罚影响大么？ | 274 |
| 3.12 圈外商学院退出21天挑战0元学费课，后面的运营逻辑是什么？ | 280 |
| 3.13 在小县城开饭店，运营一般也想不到其他好的赚钱思路，该如何谋求发展？ | 285 |

| | |
|--|-----|
| 3.14 在小县城车站旁开小卖部利润可观吗？都需要调研些什么呢？ | 291 |
| 3.15 在微信卖蛋糕的营收已经超过主业，应不应该全职做副业？ | 297 |
| 3.16 好的简历一定要突出自己的核心技能 | 302 |
| 3.17 如何管理员工时间，让他们提高工作效率？ | 308 |
| 3.18 如果想做知识付费，在做定位的时候有什么要领和注意点呢？ | 311 |
| 3.19 学历Top级去了初创留学公司，老板不愿意升职加薪，是否应该继续做下去？ | 316 |
| 3.20 实体服装店前景怎么样，如何在线上和线下营销好自己的服装？ | 320 |
| 3.21 对于单打独斗的抖音创作者来说什么样的内容更合适？ | 325 |
| 3.22 对简历上的工作年限做了修改需要担心新公司的背景调查么？ | 328 |
| 3.23 小县城事业单位想做副业，打算做新型社群有没有商机？ | 332 |
| 3.24 工作内容和自己方向不匹配，找不到自己的职场优势怎么办？ | 337 |
| 3.25 工作轻松，空闲时间多，请问如何利用闲暇时间开启副业？ | 342 |
| 3.26 年薪50w想进一步提升自己应该怎么规划？ | 346 |
| 3.27 开展副业一定要评估好成本投入 | 355 |
| 3.28 微信做电商该如何利用微信的短视频？微信的流量又该如何利用？ | 360 |
| 3.29 怎么判断公司是否处在发展中？ | 366 |
| 3.30 怎么高效的读书？ | 371 |
| 3.31 总觉得找不到自己的目标，没技能自律性差，也没大块时间，该怎么办？ | 375 |
| 3.32 想搞副业致富，应该怎么辨识有效人脉和观察身边好的商机？ | 380 |
| 3.33 想要做微商的话，该如何选品和跟对代理呢？ | 385 |
| 3.34 想转行做心理咨询，心理咨询前景如何转行是否值得？ | 390 |
| 3.35 想针对小县城人群做一个类似于大众点评的餐饮类线上平台，应该怎么起步？ | 394 |
| 3.36 想问下花爷有啥好的案例渠道和好的案例分析方法吗？ | 398 |
| 3.37 我们拆解长投的文章会引起给我们带来麻烦么？ | 403 |
| 3.38 找工作适合自己很重要 | 408 |

| | |
|---|-----|
| 3.39 新入职公司领导就让我当负责人，求教花爷给些建议 | 411 |
| 3.40 是否辞职单干？很多时候答案就在问题里 | 416 |
| 3.41 最近发现各地热衷于搞马拉松赛事，背后的原因是什么？是否有商业价值？ | 421 |
| 3.42 期待自己可以独当一面，但一直觉得没什么技能和成就导致很消极怎么办？ | 425 |
| 3.43 民宿酒店怎么做连锁招加盟？应该如何利用精准酒店客户的微信？ | 430 |
| 3.44 目前做python的自动化测试，数学和编程的底子一般可以考虑转入机器学习么？ | 435 |
| 3.45 知识星球的活跃度不高，会员也不怎么响应星球活动该怎么办？ | 438 |
| 3.46 花友们注意：转行一定要谨慎 | 442 |
| 3.47 花爷介绍一下公司的合伙人制，有哪些书籍可以看一下？ | 447 |
| 3.48 花爷对拼多多百亿补贴计划背后的逻辑思考 | 451 |
| 3.49 花爷是如何做知识管理，在需要的时候能想得起来，用得上？ | 455 |
| 3.50 花爷有时间可以扒下保险销售的一些技巧吗？ | 461 |
| 3.51 花爷看一个行业问题的时候是如何获取行业数据的？ | 468 |
| 3.52 花爷觉得体育这个行业在未来几年国内发展会怎样？ | 471 |
| 3.53 花爷，想做短视频，现在还有机会吗？麻烦推荐几个比较好的讲短视频的公众号 | 477 |
| 3.54 请教花爷怎样判断一个行业是否有潜力，处在哪个时期？ | 481 |
| 3.55 请教花爷遇到问题时的解决思路是怎样的？ | 486 |
| 3.56 请教花爷，餐饮行业加到微信好友该如何转化？ | 489 |
| 3.57 请花爷介绍一下产品经理的职责和发展方向 | 493 |
| 3.58 请花爷在商业角度解读李子柒 | 498 |
| 3.59 请花爷拆借下樊登读书会的商业模式 | 505 |
| 3.60 跳槽后遇到瓶颈？努力不懈才是常态，机会留给有准备的人 | 512 |
| 3.61 转行的情况不清楚？快速了解行业的方法很重要 | 518 |

4 掘金闲话

| | |
|---------------------------------------|-----|
| 4.1 2019送我的10句箴言，但凡一句有用，你就值了 | 524 |
| 4.2 “面向结果写作”系列——抛开阅读量和粉丝数来面向结果写作的几个答疑 | 545 |
| 4.3 “面向结果写作”系列——如何先找准自己的定位？ | 549 |
| 4.4 中国本土快餐行业第一品牌——老乡鸡 | 557 |
| 4.5 为什么做培训的老师，自己不去做生意，而是培训别人做生意呢？ | 564 |
| 4.6 为什么拼多多大盘跌了22%我还是长期看好拼多多 | 569 |
| 4.7 今年双十一花爷看到的几个趋势 | 573 |
| 4.8 从“绿洲APP”说一个重要概念：后发先至 | 584 |
| 4.9 从传音手机看行业发展的四个阶段 | 588 |
| 4.10 从最近爆火的协和维E乳看背后的商业规律 | 592 |
| 4.11 从电影《我的祖国》里学习讲一个好的故事 | 596 |
| 4.12 公众号红利真没了么？不，只是写作方式变了 | 603 |
| 4.13 写几点通用的简历注意事项 | 609 |
| 4.14 去日本玩发现的几个小商机 | 614 |
| 4.15 只要688元的年费，平台下酒店免费住是如何盈利的？ | 621 |
| 4.16 国足薪水很高，为什么中国还是没人去踢足球呢？ | 626 |
| 4.17 实践出真知，跑通模式比做完整产品更重要 | 634 |
| 4.18 微博上最近兴起的一种精准引流小手段 | 641 |
| 4.19 怎么判别合理的消费，避免被“割韭菜”？ | 647 |
| 4.20 深圳可能会成为中国最后一个价值洼地 | 653 |
| 4.21 聊聊华为事件被人忽视的一点核心 | 663 |
| 4.22 聊聊最近的NBA，以及流量小风口 | 673 |
| 4.23 自己性格上有一些与职场不匹配的地方，到底要不要改？ | 674 |
| 4.24 花爷借着教师节说一些感悟：人生没有标准答案 | 680 |
| 4.25 花爷同步下副业课进度和星球会员可享受的福利 | 685 |

| | |
|------------------------------|-----|
| 4.26 花爷和大家分享一下人生中的四次重要决定 | 691 |
| 4.27 花爷和大家讲讲视频号现在怎么样，还有没有机会？ | 710 |
| 4.28 花爷讲讲对“口罩资金盘”这件事情的看法 | 716 |
| 4.29 花爷谈谈刷屏的“给我一面国旗@微信官方” | 723 |
| 4.30 花爷谈谈对“发现公众号”这个微信新功能的理解 | 730 |
| 4.31 说说中国的自有住房率 | 734 |

5 花爷和花友

| | |
|--|-----|
| 5.1 “金花奖”挑战：价格更高的新型连锁水果店的盈利点和优势是什么？ | 738 |
| 5.2 “金花奖”挑战：信用卡推广短信的包装 | 741 |
| 5.3 “金花奖”挑战：家用按摩椅的市场如何？投资是否可行？ | 746 |
| 5.4 “金花奖”挑战：对标Costco的必要商城的商业模式是什么？它会做大么？ | 751 |
| 5.5 “金花奖”挑战：拼多多那么多的很多低价水果是如何盈利的？ | 767 |
| 5.6 “金花奖”挑战：有100个特权的全球骑士卡的商业逻辑是什么？ | 771 |
| 5.7 “金花奖”挑战：美团为什么放弃摩拜IP改出美团单车？ | 777 |
| 5.8 “金花奖”挑战：莆田鞋在微信的投放引流模式拆解 | 782 |
| 5.9 “金花奖”挑战：请花爷拆解明星祝福产业 | 788 |
| 5.10 “金花奖”挑战：非互联网行业应该怎么启动针对本行业的细致化搜索服务？ | 792 |
| 5.11 花友分享：一个永不过时的百度SEO霸屏捡钱玩法复盘 | 798 |
| 5.12 花友分享：分享一点自己分析用户需求的方法 | 812 |
| 5.13 花友分享：把输入的信息，通过写作变成价值输出的22个技巧 | 821 |
| 5.14 花友分享：知乎上运营两个月，给公众号引粉1W+的实操分享 | 844 |
| 5.15 花友分享：说说最近爆火的何同学的背后 | 861 |

前言

这本电子书，是“愚公掘金”星球的精华内容电子书，而且是第二期。

第一期的电子书的反馈非常好，而在第一期发布之后，花爷又带着大家在星球里疯狂输出了十几万字。这个数字是什么概念？更新内容多到很多花友私聊跟我说看不过来的水平。

所以，咱们第二期精选内容电子书又来了。

老规矩，还是由**掘金案例**、**花爷经典人生问答**和**掘金闲话**三个部分组成。要事先说明一下的是，由于去年案例分享的制度优化，咱们的掘金案例分享停了一段时间，所以这次电子书的掘金案例内容比第一期要少一些，不过咱们掘金案例分享已经在升级后走上正轨，不用慌，精华内容依然精彩。

对了，后加入愚公掘金的花友，如果你们错过了第一期电子书，可以[点击下载](#)，这个课不补，你会后悔。

不同资产的家庭，应该如何配置保险？

分享嘉宾：花友KK，从17年开始购买、研究保险，研究多了结果身边朋友同事都来找他为家庭配置保险了。这次分享不会掺杂任何广告，不掺杂任何金钱交易，不涉及具体购买建议，比较适合想了解保险基础知识的朋友。KK主要和大家探讨下各种收入水平的家庭可以如何配置保险。

分享：

一、保险必要性

保险代理人常见的话术估计大家都听过，例如他们会问你几个问题：

(1) 你能否100%确定不会突然得大病或者遭遇严重意外？

(2) 你可以马上拿出50万+医疗费用而不影响生活和家庭吗？

(3) 如果没钱，你有没有把握从亲朋好友那里立即借到足够的钱？

怎么样，听了这几问题是不是也想买一份保险？这里就引出了保险的必要性问题。

从个体的角度，意外不发生的话概率是0，发生了概率就是100%。保险刚好就可以作为一种风险转移的工具，通过一定的杠杆效应，对冲可能发生的风险。保险对于积蓄不多的人作用最明显，相当于为积累期提供一个保障，防止被突然击沉。

但是不要认为买了保险就万事大吉，因为保险是不可能涵盖100%的情况的。对抗风险的终极方法还是多赚钱。。。

二、买什么类型

有哪些必要的保险品种呢？

有必要的品种主要为：意外险，重疾险、医疗险，寿险。

(1) 意外险：报销型，主要针对意外身故，意外伤残，意外伤害治疗。

(2) 重疾险：给付型（确认后全额赔付），主要针对重病大病

(3) 医疗险：报销型，主要针对住院医疗支出，包含疾病和意外。中高端也有针对门诊医疗的。

(4) 寿险：给付型，主要针对身故或全残。

(5) 其他品种的保险都没有购买的必要。包括什么教育险，养老险……都是没必要买的，哪怕说得如何天花乱坠。

首先要避开的是一个问題，保险不是理财！

经常听到有人说保险是骗人的，这些人很大部分就是买了带有理财性质的保险。

保险可以分为消费型和返还型。

“消费型”比较好理解。大家应该有接触过车险吧？你付的车险费用只在发生事故的时候起作用。合同到期了，“消费”就结束了，并不会返还任何费用。但是呢，很多消费者会觉得消费型的保险很坑。他们会觉得，花了钱但是没出险，买的保险就白白浪费了。

所以保险公司针对这种客户又开发出“返还型”的保险。

“返回型”保险特点是：如果没出险，到期就会返还所交的保费，听起来很划算。其实呢，羊毛出在羊身上。因为在保额一样的情况下，返还型要交的保费比消费型贵很多，保险公司把你多交的保费拿去投资了，到期再还给你。

实际上，返还型保险相当于在卖保险的时候，捆绑销售了一个理财产品给你。而这份“理财产品”的收益率实际上是非常低的，连货币基金的收益率都跑不赢.....

至于这个收益率具体怎么计算，有兴趣的童鞋可以去搜索一下“IRR（内部回报率）”这个计算方法，这里由于篇幅原因就不再展开了。

至于那些分红，储蓄，年金等纯理财的保险，也是不值得买的，具体也可以用IRR去算一下。而且，根据保监为了防范风险，规定这些保险的收益率不能超过4.025%（2019），总之，收益率是很低的。

如果你不是非常厌恶风险的人，或者没有特殊的财务操作需求，一般不建议买理财性质的保险。

结论：应该只买消费型保险，把省下来的保费自己投资理财。

三、具体品种

好了，下面开始讲具体品种。

经常有新产品推出，纷繁复杂。我觉得不应太过深研具体的产品，而是应该抓住重点，节省时间。把时间花在如何提高收入才是比较合适的，因为有一定的积蓄后，保险的杠杆作用就显得没有那么重要了。

那下面就简单说一下各个品种的选择要点。

这里不会涉及具体产品，如果各位想了解具体产品，可以在分享结束后联系交流。

1、意外险

入门级意外险一般买一年期的就行。但是有一个地方值得注意一下，就是全残和伤残的区别。

| 保障计划 | | 查看详情 | |
|---------|---------|----------------------|-------|
| | 30万版 | 50万版 | 100万版 |
| 意外身故保险金 | | 50万 | |
| 意外全残补助金 | | 50万 | |
| 猝死保险金 | | 50万 | |
| 意外伤残保险金 | | 5万 | |
| 投保年龄 | 16-65周岁 | | |
| 保险期限 | 1年 | | |

举个例子，上面这一款产品，全残和伤残的保额是不一样的，伤残保额只有5万。

伤残保险金=保险金额×该伤残的伤残等级所对应的保险金给付比例。

如果伤残保额只有5万的话，伤残鉴定赔50%的话，只能获得2.5万的赔偿。。。

意外伤害身故或伤残

50万元

意外伤害医疗费用补偿（含门诊和住院）

2万元 ^

限社保范围内费用，扣除社保及其他途径已经报销的部分后按照100%报销

另外一款产品，伤残保额是50万，伤残鉴定赔50%的话，可以获得25万的赔偿。一定要注意这个差别。

另外，针对还没达到残疾等级的伤害，如果保险中含有意外伤害医疗赔偿，也是可以获得赔偿的。

2、重疾

划重点：所有的重疾险，一定包括保监会规定的25种重疾。而这25种重大疾病，占了所有重疾赔偿的95%以上。也就是说，重疾是大同小异的产品，从节约精力和时间的角度，可以抓住几个要点。

(1) 重疾险为了降低道德风险，会有等待期（可以理解为生效期）的概念。 - 很明显，等待期越短越好。

(2) 健康告知很重要：

1) 大数据时代，千万不能隐瞒病史去投保，如果被发现，保险公司是可以拒绝赔偿的。你的体检，病历，医保卡使用记录，都有可能成为证据。

2) 如果本身已经有某些身体问题，可以通过人工核保去进行健康告知。有部分产品支持除外责任承保（就是根据问题因素约定某些病不赔偿）。

(3) 部分保险自媒体喜欢对比分析某些产品中对某些特定疾病的判定区别，其实没有必要。这些产品都各有优劣，不怕麻烦的话可以分散购买。举个例子，可以买2份不同公司的30万产品去替代一份60万的产品。

(4) 中证/轻症有必要吗？羊毛出在羊身上，附加中证和轻症都是建立在增加保费的基础上的。至于这些可能花费几万到十几万的风险有没有必要对冲，见仁见智了。

3、医疗险

入门级的医疗险也就是现在很火的百万医疗险

(1) 优势明显：一年期缴费，价格比重疾便宜。

(2) 潜在问题：存在续保风险，例如某一年突然出现一点小毛病导致不能续保医疗险，然后本身又没有重疾险的话，那就比较麻烦。

(3) 医疗险是报销型的，重疾险是给付型的（确诊即赔付）。

(4) 优先配备重疾，医疗险适合作为重疾险和意外险的补充。

(5) 和重疾险一样，一定要注意健康告知，也是比价格为主，不值得深研具体产品。

4、寿险

最后是寿险的要点

(1) 保险公司会规定一些不赔的情况（例如战争之类的），免责条例当然是越少越好。

(2) 和重疾一样，需要留意健康告知

(3) 主要作用是保障家属：例如万一经济支柱不在了，家人还能保持生活水平吗？如果有房贷在身的，可以减轻家人还贷的压力。

好了，听了理论知识，下面到了配置的部分，比较联系实际

四、配置建议

1、基本原则：

(1) 杠杆高品种优先，例如意外险300元对应100万保额就属于杠杆高。花2万获得50万的保额和花2千获得50万的保额之间，杠杆可是相差了十倍。杠杆太低的话，保险的作用就很小了。所以年龄太大的人买保险是不太划算的，因为年龄越大越容易出险，保费也就越高。

(2) 保费支出最好不要超过家庭收入的10%，不然会很吃力，一般在4%~8%的区间比较合适。

(3) 如果你只想挑着买，可以按这样的优先顺序：意外险 > 重疾险 > 医疗险 / 寿险。

2、具体例子：

下面看看例子，这些例子只是一个参考，具体需要根据实际的年龄和喜好进行调整。

(1) 以一个20万年收入（30岁）的家庭为例，主要是解决一些基础配置：

| 品种 | 被保险人(30岁) | 保额 | | 保障期 | 缴费期 | 每年保费 |
|-------|-----------|------|---------|-----|------|-------|
| 意外险 | 男 | 100W | XX综合意外险 | 1年 | 1年 | 300 |
| | 女 | 100W | XX综合意外险 | 1年 | 1年 | 300 |
| 定期重疾险 | 男 | 50W | XX重疾 | 终身 | 30年 | 5200 |
| | 女 | 50W | XX重疾 | 终身 | 30年 | 4500 |
| 医疗险 | 男 | 100W | XX百万医疗 | 1年 | 1年 | 500 |
| | 女 | 100W | XX百万医疗 | 1年 | 1年 | 500 |
| 定期寿险 | 男 | 100W | XX定寿 | 30年 | 30年 | 1600 |
| | 女 | 100W | XX定寿 | 30年 | 30年 | 900 |
| | | | | | 每年总计 | 12900 |

如果家庭收入低于20万或者想压缩投入的话，可以减少寿险的额度，或者重疾险改为保障到60/70岁，减轻负担。

(2) 年收入50万的家庭为例，主要是提升了意外险和医疗险的配置和家庭支柱的寿险保额，也可以考虑提高重疾的保额。

| 品种 | 被保险人(30岁) | 保额 | | 保障期 | 缴费期 | 每年保费 |
|-------|-----------|---------|------------|-----|------|-------|
| 意外险 | 男 | 100W | XX意外险/住院医疗 | 1年 | 1年 | 900 |
| | 女 | 100W | XX意外险/住院医疗 | 1年 | 1年 | 900 |
| | 儿女 | 10W(受限) | XX意外险 | 1年 | 1年 | 150 |
| 定期重疾险 | 男 | 50W | XX重疾 | 终身 | 30年 | 5200 |
| | 女 | 50W | XX重疾 | 终身 | 30年 | 4500 |
| | 儿女(2岁) | 50W | XX重疾 | 终身 | 30年 | 2000 |
| 医疗险 | 男 | 100W | XX中端医疗 | 1年 | 1年 | 3000 |
| | 女 | 100W | XX中端医疗 | 1年 | 1年 | 3000 |
| | 儿女(2岁) | 100W | XX中端医疗 | 1年 | 1年 | 3000 |
| 定期寿险 | 男 | 200W | XX定寿 | 30年 | 30年 | 3200 |
| | 女 | 100W | XX定寿 | 30年 | 30年 | 900 |
| | | | | | 每年总计 | 26750 |

(3) 年收入50万+：

- 1) 可以考虑增加重疾和寿险的保额；
- 2) 也可以考虑选择更高端意外险和高端医疗险，这些高端产品更多的是提升了服务（例如在国外的发生医疗服务，报销社保外用药等）。

看完配置建议，下面说一下一些常见问题

五、常见问题

1、自媒体

花爷也分析过，保险自媒体和长投差不多，也是投入产出跑顺了，所以不断打广告。

(1) 可能会协助处理健康告知，但是也仅限于简单的情况（绝大多数不可能具备深奥的医学知识），大部分情况，他们也就是转介到保险公司去核保而已。

(2) 部分保险自媒体很喜欢分析产品，不断写是为了运营需要。实质上作用不大，每个产品各有优劣，实在不放心可以分散买几份。

2、保险期限

重疾险和寿险都有终身或者60/70岁等不同的期限，应该如何选择？

同等条件下，终身期限肯定是要比买到60/70岁要贵。考虑到你可以把省下来的保费自己去投资，再加上通胀因素，理论上是没有必要买终身期限的。但是，如果你对投资不够把握的话，也可以选择终身期限。

3、线上/线下

线上成本低，价格便宜，服务也越来越完善。可以参考网购的发展过程，体验会越来越好。

线下，同样的保额，保费贵很多。

举个例子：很多人吐槽的产品：平X福。

平安福 2018



保障计划：男30岁

交费期限
20 年交

首年保费
20736.55 元

保障期限
终身

保险金额
510000 元

| 投保险种 | 保险金额 | 保障期限 | 交费期限 | 首年保费 |
|-----------------|-----------|------|------|---------|
| 平安福2018 | 510000.00 | 终身 | 20年交 | 9282.00 |
| 平安福重疾18 | 500000.00 | 终身 | 20年交 | 6250.00 |
| 平安福(2018) 肿瘤 | 500000.00 | 终身 | 20年交 | 2400.00 |
| 长期意外 | 500000.00 | 至70岁 | 20年交 | 2500.00 |
| 被保险人豁免 C2016 | 2682.00 | 20年 | 19年交 | 82.66 |

平X福喜欢捆绑销售，特点是保费巨贵，基本买过的人都吐槽。。。

建议：如果已经买了这种产品，可以对比一下重新买情况，能退就退掉吧。。。注意，要先无缝衔接好新的保险再退保。

4、小公司靠谱吗

很多网络销售的保险都是没听过的公司在卖，那么这些小公司靠谱吗？

这个问题保监会替你想好了。只要是保监会批准的，资质都没问题。就算万一破产，只要保单有效，保监会可以确保你的保单有其他公司承接的。因为这些保险公司每年都需要交保障费的，就类似银行的存款保护机制。

5、投资机会

花爷的地盘，不提一下（可能的）赚钱机会，都不好意思了，哈哈。刚才吐槽了线下保险公司的产品性价比不高，但是从另外一个角度看，也说明他们的利润是比较丰厚的。这里面是不是有投资机会呢？

风险提示：重要的事情说三遍。股市有风险，投资需谨慎 * 3

（1）保险股

之前记得花爷在某个问答里面提到过，保险是个高速增长的行业。

1) 保险公司的内含价值（一种衡量指标）平均增长率15%+，处于高速增长期。参照香港，台湾，美国的保险发展历程，未来多年仍将高速增长。

2) 行业整体估值适中。

3) 进入/经营门槛高，除了头部几个公司，其他中小公司基本都不赚钱。

4) 2019全面放开了外资控股保险的限制。对照日韩两国和台湾地区的对外开放历程，外资会有一定发展空间，但本地龙头地位难以撼动。

(2) 具体标的

通常来说，通过指数基金去参与一个行业的投资是个不错的选择，风险也比较小。可惜的是并没有保险主题的ETF,只有非银金融ETF（包含了券商），所以这里就不介绍相关的指数基金了。

按道理是不应该提到个股的，但是上市的保险股就只有几只，下面简单说说其中几只的特点。

1) 平安：龙头，增长最快。

- 2) 太保：中规中矩，股息较高。
- 3) 新华：业绩一般，估值较低。
- 4) 最近HK有风波，在HK上市的内地保险H股更是跌到接近历史低位，有兴趣可以留意一下。

| 2018年报 | | 2019中报 | | 静态PEV | 动态PEV | 历史低P |
|-----------------|--------|---------|--------|-------|-------|------|
| 价值 | 增速 | 内含价值 | 增速 | | | |
| 32港币 | 12.00% | 43.57港币 | 12.20% | 0.42 | 0.38 | 0.3 |
| 51元 | 14.39% | 61.36元 | 10.50% | 0.46 | 0.42 | 0.4 |
| 13元 | 9.83% | 31.37元 | 11.50% | 0.58 | 0.52 | 0.5 |
| 09元 | 20.00% | 40.29元 | 8.60% | 0.64 | 0.59 | 0.5 |
| 51元 | 14.39% | 61.36元 | 10.50% | 0.75 | 0.68 | 0.7 |
| 09元 | 20.00% | 40.29元 | 8.60% | 0.87 | 0.80 | 0.7 |
| 13元 | 9.83% | 31.37元 | 11.50% | 1.10 | 0.99 | 0.7 |
| 84元 | 25.52% | 60.90元 | 11.00% | 1.34 | 1.21 | 0.8 |
| 84元 | 25.52% | 60.90元 | 11.00% | 1.44 | 1.30 | 0.8 |
| 1美元 | 10.49% | 4.94美元 | 9.00% | 1.99 | 1.83 | |
| 19.51, 美元700.91 | | | | | | |

以上就是关于保险股的投资部分。

以上观点不作为任何交易的建议，请注意风险 *

3

分享结束，多谢大家。

嘉宾微信：kk18595

嘉宾公众号：



问答：

1、请问嘉宾，对于小孩子该配置终身还是定期重疾险这个问题怎么看呢？

KK：有投资能力，建议定期为好

2、我有朋友在香港那边买保险，挺贵的一年要几万刀，这种从性价比上来说跟大陆的产品差别大吗

KK：香港的保险业发展比较成熟，也可以考虑，但是要注意理赔的风险。毕竟两地制度不一样，香港保险，以前还有转移资产的作用，不过现在管的很严了。。

3、请问给小朋友配的话，什么险种应该优先考虑

KK：优先意外，重疾

4、请问嘉宾，你在购买消费型重疾险时会考虑现金价值吗？

KK：我个人不太考虑，当做是一个纯消费品看待，注重杠杆

5、像重疾险这种，出问题了理赔流程是啥呀？审核和出赔付快吗？一般要准备哪些资料？

KK：主要是按要求准备理赔资料，邮寄，快不快主要看资料准备齐不齐全。材料为病历，证明，单据等。

6、刚出来工作的建议配备什么保险呢？如果公司已经帮忙配了商保（含意外和重疾）是否还需要自己配一个

KK：看额度是否足够，意外和重疾确实是最基本的

7、看到很多公号推腾讯微保，可信吗？和一般线下通过代理人办理的有什么区别吗？赔付上会不会很麻烦？

KK：可信。区别就像淘宝和线下买东西。赔付只要资料齐全，也不会太慢。

8、像水滴筹这些平台每个月交几块钱的有必要买吗

KK：没必要。水滴筹就是保险的雏形而已。

9、这种相互保很多人买，相互保这种严格来说都不算保险吧，我记得之前这种产品是没有资质的。

KK：没错，严格来说不是

10、达尔文二号 重疾险很多媒体推，性价比到底如何了，kk老师

KK：可以考虑，算是性价比高的

11、请问支付宝的好医保是正规的吧？比线下便宜很多感觉

KK：正规的，是和保险公司合作的

12、给55-60岁的父母买医疗险，产品对比的话，主要对比哪几个方面呀？

KK：主要还是价格。但是中老年人由于年龄大，一般不会太便宜。。。杠杆不高

13、现在保险好乱，我想问一下，重疾险保的都一样？

KK：重疾险种一定覆盖了规定的95%

14、有哪些疾病是大部分保险不会保的，我们要重点注意的？

KK：几率低的东西实在无法完全覆盖😂还是得多赚钱😂（重疾险保的前25种疾病所有保险公司都是统一的，后面的几十种是各自自由发挥）

15、母买医疗险的价格都差不多，主要还是看产品是否支持长期续保，保障的疾病范围，权益多少和保额吧？

KK：大同小异，续保挺有用，但还是有可能产品停售。不放心的话，可以分散保额，买两三个不同的

16、我给父母买医疗险，主要是怕父母得那种开销特别大的大病，我这种想法应该没什么问题吧？

KK：防癌险相对比较便宜，但同时氛围就相对小了，对中老年人，还是值得的

17、所以请问：50-60岁的父母，主要是为了怕发生大的疾病，建议是买医疗险+防癌险么？

KK：是的，这个年龄没法买重疾了，医疗险和防癌险可以考虑，但是保费较贵，杠杆不高。防癌险便宜一点，但是范围也会窄点。上面的同学说的很好，买好保险之后定期体检，多运动，注意饮食才是根本。保险不是万能

18、我买了住院险，老人近60，别的也不能买了，和医疗险有什么区别啊？

KK：住院险一般免赔额很低，但是保额上限也很低，针对的是小病住院，例如一万左右。相当于医疗险的一个补充了，因为医疗险一般有免赔额（例如一万）。不知道你是不是这种。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

个税、社保、公积金的那些事儿

分享嘉宾：上善若水

分享：

假设小花粉一个月工资1万元，在抖音培训机构兼职讲课的收入每月有5000元，在报刊上发表了几篇营销类文章取得收入3万元，有一套房子出租每月5000元，女朋友闹着要抽奖于是买了一张彩票中了5万元，2019年炒股共赚了5万元。

请问小花粉哪些收入要交税？他需要汇算清缴吗？

如果换成是你，你知道你的哪些收入是已经交过税的？交了多少？哪些收入压根就不需要交税？这里就需要把个人收入划分成不同的类别，不同类型个税计算方法不一样，专业人士叫它“综合所得”税目。

另外，什么叫汇算清缴，就是，我们每取得一笔收入，给钱的一方一般都会先预扣个税，比如我们的工资，单位都会先扣个税，然后再发到我们手里。

但是有些人，不只是有工资或者压根没有工资，全来自兼职收入，或者中途换了工作单位，等等，这些情况就可能涉及补税或者退税，这个补税或者退税的过程就叫汇算清缴。

一、什么是综合所得

个人的收入分为以下九项，只有第1至4项是要纳入汇算清缴的。

表一：

| 税目 (项目) | 内容 | 方式 |
|------------|---|-----------------|
| 1.工资、薪金所得 | 个人因**任职或者受雇**而取得的工资、薪金、奖金、年终加薪、劳动分红、津贴、补贴以及与任职或者受雇有关的其他所得 | 每月/次预扣预缴+年终汇算清缴 |
| | | |

| | | |
|------------|--|----------|
| 2.劳务报酬所得 | 个人独立从事各种**非雇佣**的劳务所取得的所得。包括设计、装潢、安装、制图、化验、测试、医疗、法律、会计、咨询、讲学、新闻、广播、审稿、书画、雕刻、影视、录音、录像、演出、翻译、广告、展览、技术服务、介绍服务、经纪服务、代办服务等 | |
| 3.稿酬所得 | 个人因其作品以图书、报刊形式**出版、发表**而取得的所得 | |
| 4.特许权使用费所得 | 个人提供专利权、商标权、著作权、非专利技术以及其他特许权的使用权取得的所得 | |
| 5.经营所得 | 个体工商户、个人独资企业、合伙企业、企事业单位承包等生产、经营所得 | 按年分项计算申报 |
| 6.利息、 | | 按次分 |

| | | |
|----------|--|----------|
| 股息、红利所得 | 个人拥有债权、股权等而取得的利息、股息、红利所得 | 项计算申报 |
| 7.财产租赁所得 | 个人出租建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得 | 按次分项计算申报 |
| 8.财产转让所得 | 个人转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得 | 按次分项计算申报 |
| 9.偶然所得 | 个人中奖、中彩以及其他偶然性质的所得 | 按次分项计 |

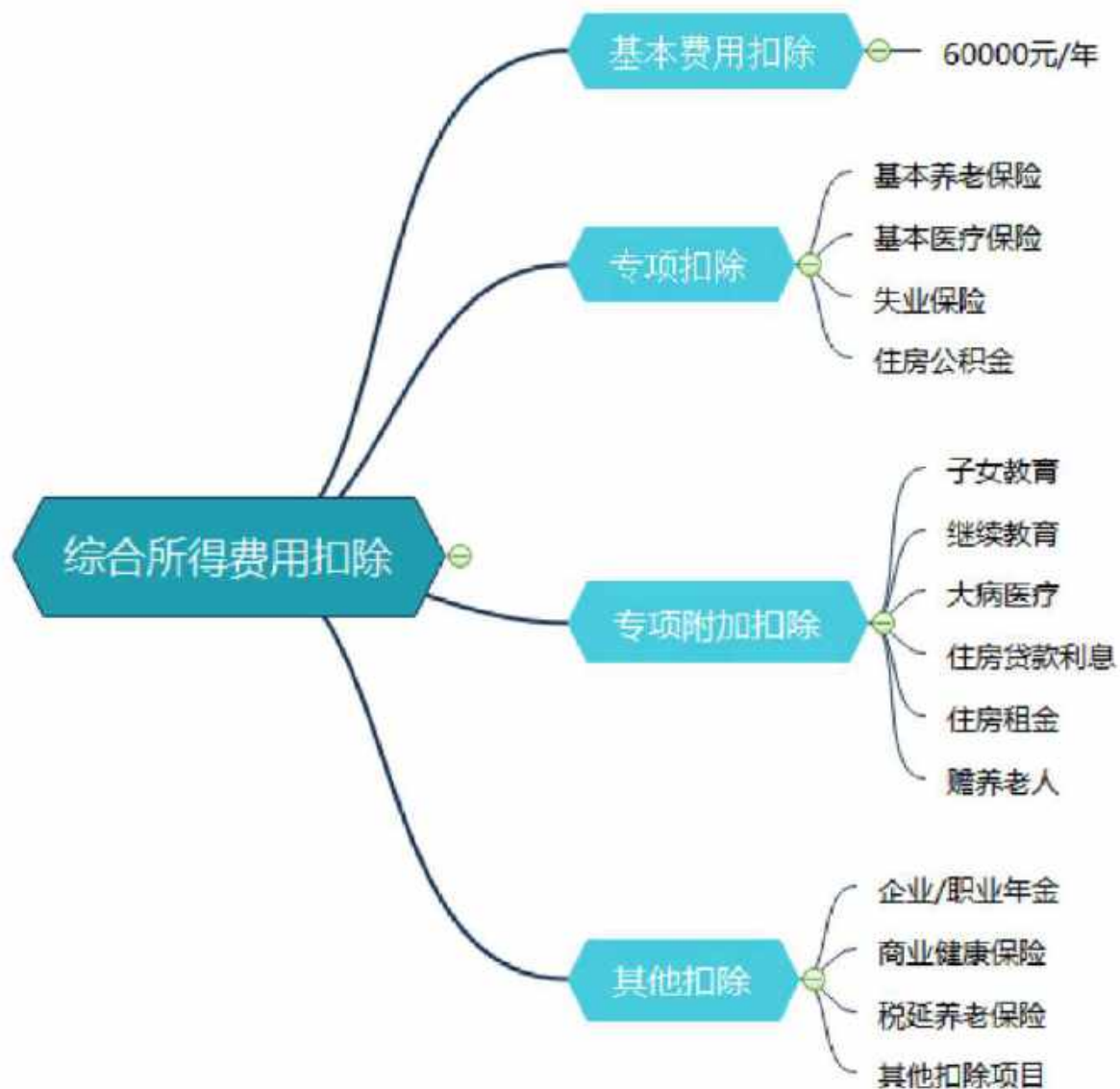
| | | |
|---|--|-------------|
| 得 | | 算 申 报 |
|---|--|-------------|

二、综合所得费用扣除

2019年出的个税新政策，大家都很开心，因为有一个专业词汇“专项附加扣除”冒出来了，大家可以少交税了。那怎么个扣法？有哪些项目？请参考花爷文章《22个问题看懂个税抵扣》，链接

<https://mp.weixin.qq.com/s/cYFrVxbby3N1NN2PPWNA-w>

图一：



用上面那个小花粉的例子来讲解这些“费用扣除”到底怎么用：

工资1万，每个月（专项扣除）社保和公积金1700，有一个子女和一套房贷（专项附加扣除）1000+1000=2000元，那么小花粉单位当月预扣个税 $10000 - 1700 - 2000 - 5000 = 1300$ 乘以3%=39元。

对于<专项附加扣除>这一块讲几点花爷没提过的：

1. 问：范思辙2019年办理了专项附加扣除，2020年想继续在原单位办理，该怎么办？

答：需要在今年12月份及时关注前期填报信息的变化情况。如有变化要及时修改；如果没有变化也可不进行修改，系统会自动将2019年填报的信息延长至2020年。

2. 问：费介年初在鉴查院上班，年中换了家单位，如何操作专项扣除？

答：如果中途**更换工作单位的**，一定要记得在个税APP上修改相关信息（怎么操作后面会讲），改为新单位作为你的扣缴义务人，否则新单位无法给你扣除。另外，如果是一次性扣除的，比如职业资格教育，原单位扣除了新单位就不能重复扣除；如果是分月扣除的，不能同一月份重复扣除。

3. 问：范闲因为工作太忙，2019年没有及时把父亲年满60周岁的资料提交上去，导致没有扣除专项附加，怎么办？

答：范闲父亲10月份就已经年满60周岁了，范闲可以在11月份时扣 $2 \times 2000 = 4000$ 元，或者在2020年汇算清缴时再扣，建议前者。另外，1个老人扣2000元，2个老人也是2000元，跟人数无关。

4. 问：滕梓荆月薪2万，妻子月薪5000元，女儿的教育费以及房贷，是一方扣还是各50%扣？

答：选择**工资待遇高的一方全额扣除**。因为个税是按7级累进税率计算的，工资越高，缴纳个税越多，我们就越要想办法把基数降下来。

5. 问：五竹为了提升竞争力，2020年开始攻读在职研究生，但是2019年没有这块扣除，怎么操作？

答：从拿到录取通知书当月起，就可以申请每月扣除400元。其他情况比如2019孩子没上学，2020年9月孩子开始上学了，都是自符合条件的那个月起就可以扣除，只是需要到个税APP里添加相关信息（怎么操作后面会讲）。

6. 问：林婉儿旧疾复发，2019年年底住院，到2020年年初才出院，这个可以在2019年扣吗？

答：大病医疗不像子女教育等其他几个项目，可以每个月预扣，大病医疗只能在汇算清缴时扣除。像这种跨年的，只能以医疗费用结算单上的结算时间为准，一般是在2020年出院时才结算，所以属于2020年的专项扣除。大病医疗可以扣自己的、配偶的和未成年子女的，谁工资高扣谁的。

7. 问：王启年有一套房子在还款，但是没有做专项扣除，2019年10月瞒着老婆又贷款买了一套，可以扣除吗？

答：税法规定：每个家庭只能享受一次**首套**住房贷款利息扣除，但是这个首套并非特指第一套房，也可以是第二套房的贷款（但必须是按首套贷款利率贷款买的）。扣除的前提是第一套房没有贷过款或者贷过款却没享受过这个扣除政策，这种情况下第二套是可以申请每月1000元的专项扣除的。

8. 问：司理理作为北齐贵妃，享受北齐给的高薪待遇，自己在京都又成立一家公司招揽客户，赚着双份工资，这个情况怎么作专项扣除？

答：如果同时从**两处以上**取得工资、薪金所得，一个纳税年度内，只能选择从其中一处申请专项扣除。

9. 问：京都第一才女范若若因精通琴棋书画，虽没有专职于任何一家公司，但是常年约稿不断，这种情况可以申请专项附加扣除吗？

答：如果没有取得工资、薪金所得，仅取得劳务、稿酬或特许权使用费所得，又需要享受专项附加扣除的，应当自行报送相关信息并在办理汇算清缴时扣除。

三、哪些人需要做汇算清缴

简单总结一下：就是要么补税要么退税的人群，才需要做汇算清缴

| 预扣预缴 | 关系 | 汇算清缴 | 退补税 |
|----------------|----|------------------|-------|
| 实际按月/次缴纳个税金额合计 | = | 全年综合所得汇总重新计算应纳税额 | 无需退补税 |
| | < | | 补税 |
| | > | | 退税 |

以下几种情况有可能涉及补税或退税：

1. 中途换过工作，而且交税的人群。一方面新旧单位不可能无缝衔接，另一方面由于新税法累计预扣预缴方式，新单位5000元的扣除费用不考虑旧单位的累计月份，这种情况肯定多交税了，可以通过汇算清缴申请**退税**。
2. 毕业生年中入职或者换工作中间有断层，且有交税的，这种情况，因为每年6万元的费用没有充分地扣除，公司在发工资的时候会少扣费用多交税，这时可以通过汇算清缴申请**退税**。
3. 2019年有专项附加扣除符合条件却没有扣除的，或者有大病医疗的情况，这时可以通过汇算清缴申请**退税**。
4. 没有任职受雇单位，仅取得劳务报酬、稿酬、特许权使用费所得，需要通过年度汇算办理各种税前扣除的。
5. 一年收入不超过6万（因为起征点一个月5000，一年6万），但是由于中间某一个月份工资奖金高而预缴了个税的，这种情况可以通过汇算清缴申请**退税**。

6. 没有任职受雇单位，仅取得劳务报酬、稿酬、特许权使用费所得，因为适用的预扣预缴率高于年终汇算时适用的税率，导致需要退税，这种需要做汇算清缴。（因为劳务报酬、稿酬这些是按20%预缴的，年度汇算的时候可能按3%或者10%就行了，多交的税通过汇算清缴退。涉及到劳务收入这块，因为算法不一样，**要么退税，要么补税**）
7. 拿两份工资的，因为两个公司是各自算的，但是呢，合并起来可能就超过单独计算的税了，这种情况需要汇算清缴。
8. 拿一份工资，又有兼职劳务收入、稿酬收入或特许权收入的，虽然拿到手的都是预扣了个税的，但是合并起来，就有可能涉及**退税或补税**。
9. 反向思考：到底哪些人**不用做**汇算清缴呢？

（1）只在一个单位取得工资薪金收入，而且那些扣除项目都已经按月扣了，那么无论你工资多少，预扣结果同最终汇算清缴结果都会是一样的，不需要再进行汇算清缴；

（2）综合所得年收入不超过12万元，则不论补税金额多少，均不需办理年度汇算清缴；

（3）要补税，但是补税金额不超过400元，则不论综合所得年收入的高低，均不需办理年度汇算清缴；

（4）要退税，但是自愿放弃，也可以不办理汇算清缴。

四、如何查看自己的收入是否准确？

上面讲了那么多，有些人会疑惑，我自己都不知道2019年一共拿了多少工资，有没有超过12万，也不确定自己到底需不需要补税，需要的话补税多少？有没有超过400元？

下面就讲一下如何查自己一年的工资，以及这一年当中到底交了多少税。建议每个花友都花10分钟查一下，尤其是两个地方拿工资的，更要查查自己有没有超12万。

1、以上海举例，登陆<https://its.shanghai.chinatax.gov.cn>，（如果是北京，就把链接中的shanghai换成beijing），或者直接百度“国家税务总局XX市税务局”，进去之后，找到“自然人税收管理系统”字样，点击进去，注册登录，找到“申报收入查询”（或者申报记录查询类似的字样），点击进去查看，还可以查一年当中一共预交了多少个税。

如果发现公司名称不对，或者金额不对，或者虚高收入等错误信息，可以点击后面的“发起申诉”字样，申诉类型可以选择“从未在职”或“曾经在职”根据实际情况填写资料。





申报收入查询

进行个人所得税申报收入的在线查询

税务信息查询 > 申报收入查询

税款所属期 2019-01 至 2019-12 查询

申报收入合计

申报类型 请选择

补充说明 补充说明至少填写5个字符

至少填写5个字符 还差: 5 字

☐ 我承诺已仔细阅读提示信息,并愿意对提交申报信息的真实性、准确性承担法律责任。

提交 取消

五、如何查看并修改自己的<专项附加申报信息>?

可以通过网页版，就是刚刚查自己收入的那个网站，也可以通过手机APP，建议后者，更加方便。

1、下载个人所得税APP



注册后登陆，按照提示修改或作废，修改之后点击“一键确认”。如果不需要修改，直接点击一键确认。



[< 返回](#)

待确认扣除信息

[一键确认](#)

您已选择将2019年度信息带入2020年度进行填报，请确认信息无误，确认后，才可在扣除年度生效并扣除。

房贷利息

最后修改时间：2019.07.03

填报来源：本人

扣除年度：2020年

申报扣缴义务人：[REDACTED]

有限公司 [REDACTED]

待确认 >

赡养老人（ [REDACTED] ）

最后修改时间：2019.07.03

填报来源：本人

扣除年度：2020年

申报扣缴义务人：[REDACTED]

有限公司 [REDACTED]

待确认 >

2、如果要增加专项附加扣除，可以点击首页“申报专项附加扣除”，按照步骤添加相关信息，之后点确定。



3、建议无论你是否需要修改2020年的专项附加信息，都下载APP去查询一下，以免发生失效的情形导致2020年无法扣除，比如孩子7月份就从幼儿园毕业了，但是没有及时修改信息导致失效，后续无法扣除；或者因为房租租期到了，住房租金信息失效。



认真信息无误，确认后，方可在扣除年度主双并扣除。

受教育时间段与扣除年度（2020年度）无交叉，您可据实“删除”或者修改受教育时间段

子女教育 ()

最后修改时间：2019.01.08

填报来源：本人

已失效 >

扣除年度：2020年

申报扣缴义务人：

有限公司

房贷利息

最后修改时间：2019.01.08

填报来源：本人

待确认 >

扣除年度：2020年

申报扣缴义务人：

有限公司

六、社保和公积金

社保、公积金很重要，跟这些挂钩：

1) 买房：比如上海买房条件：a.外地户籍在上海购房需要已婚b.之前在上海没有房产c.在上海连续缴纳社保60个月,就是五年。”

2) 积分入户：居转户对社保基数有一定的要求。

3) 子女上学：没有交社保或者说没有积分的孩子，上不了好的学校，社保、积分与孩子的高考也有关系。

4) 子女医保：没有积分的孩子不能交居民医保。

5) 暂停医保：停社保的第二个月就会暂停医保，自己不能用医保看病。

6) 商业保险保费上涨：没有交社保的购买商业保险比交社保的要高些。

7) 影响公积金贷款：公积金贷款利率低

8) 女性朋友生孩子没有生育津贴和报销

1、养老保险

五险一金中，养老保险是大头，分为职工养老和居民养老。

职工养老是单位和个人共同缴纳，每个地方的缴费基数和比例都不太一样，按月交；居民养老是个人缴纳的，按年交，一般来说交的比职工养老少，退休领钱时也领的少。

不知道你们身边有没有这样的朋友，他们觉得，反正也不是上海人，交的多到时候也是打回老家，按老家的平均工资水平领取养老金，所以才不要为上海人民做贡献呢。是这样吗？

这里就涉及“多地交社保，最后在哪领取养老金”的问题？

原则：养老金的领取地需要按照户籍所在地、基本养老保险关系所在地和是否累计缴费满10年这三个条件，分为以下几种情况；

| | 户籍地 | 按时间顺序交社保 | | | | 领取地 |
|-----|-----|----------|------|------|------|-----|
| 情况一 | 北京 | 北京5年 | 上海7年 | 广州7年 | 北京2年 | 北京 |

情况一：基本养老保险关系在户籍地的，在当地领取。

| | 户籍地 | 按时间顺序交社保 | | 领取地 |
|-----|-----|----------|-------|-----|
| 情况二 | 北京 | 北京5年 | 上海25年 | 上海 |

情况二：基本养老保险关系不在户籍地的，在累计缴费满10年的地区领取。

| | 户籍地 | 按时间顺序交社保 | | | | 领取地 |
|-----|-----|----------|-------|-------|------|-----|
| 情况三 | 北京 | 北京5年 | 上海10年 | 广州12年 | 杭州4年 | 广州 |

情况三：基本养老保险关系不在户籍地，并且在基本养老保险关系所在地累计缴费不满10年的，转回到上一个累计缴满10年的参保地领取。

| | 户籍地 | 按时间顺序交社保 | | | | 领取地 |
|-----|-----|----------|------|------|------|-----|
| 情况四 | 北京 | 北京5年 | 上海8年 | 广州7年 | 杭州5年 | 北京 |

情况四：基本养老保险关系不在户籍地，并且每个参保地的累计缴费年限都不满10年的，在户籍所在地领取。

2、医疗保险

1) 医疗保险分为职工医保和居民医保；

职工医保主要针对在职职工和缴满医保的退休人员

居民医保主要是学生、全职太太等没有固定工作的人群

职工医保有2个账户：个人账户以及统筹账户，每个月我们交的钱进入个人账户，可以用来买药或者看门诊等，其实这个过程用的全是自己的钱。统筹账户的钱在大病住院、大额花费才动用。缴满一定年限，终生医保待遇。

居民医保，交一年保一年，有户籍或者有积分的子女或者配偶可以交，外地户籍或者没有上海积分的是不能交的。相对于职工医保，居民医保待遇差些，交的钱也少。

2) 医保有三大报销目录

| 目录类型 | 具体包含 | 报销情况 |
|------|--------------------|-----------------------------|
| 药品 | 甲类药 (使用广泛、价格偏低) | 100% |
| | 乙类药 (可供选择、价格较高) | 按比例报销 |
| 诊疗项目 | 诊疗费、检查费、手术费 | 按比例报销 |
| 服务设施 | 主要是指床位费 | 普通病房的床位可报销; 高端病房、特许病房要自费 |

3) 医保怎么用 (以上海为例)

| 职工医保门诊报销比例 | | | | | |
|------------|--------|-------|------|------|------|
| 类型 | 年龄段 | 免赔额 | 一级医院 | 二级医院 | 三级医院 |
| 在职职工 | 44周岁以下 | 1500元 | 65% | 60% | 50% |
| | 45周岁以上 | | 75% | 70% | 60% |
| 退休人员 | 69周岁以下 | 700元 | 80% | 75% | 70% |
| | 70周岁以上 | | 85% | 80% | 75% |

| 职工医保住院报销比例 | | | | | | |
|------------|--------|-------|------|------|------|------|
| 类型 | 年龄段 | 免赔额 | 一级医院 | 二级医院 | 三级医院 | 最高赔付 |
| 在职职工 | 44周岁以下 | 1500元 | 85% | | | 53万 |
| | 45周岁以上 | | | | | |
| 退休人员 | 69周岁以下 | 1200 | 92% | | | |
| | 70周岁以上 | | | | | |

| 居民医保门诊报销 | | | | |
|----------|-----|------|------|------|
| 类型 | 免赔额 | | 报销比例 | |
| | | 一级医院 | 二级医院 | 三级医院 |
| 学生 | 300 | 70% | 60% | 50% |
| 19-59周岁 | 500 | | | |
| 60周岁 | 300 | | | |

| 居民医保住院报销 | | | | | | |
|----------|------|------|------|------|------|------|
| 类型 | 一级医院 | | 二级医院 | | 三级医院 | |
| | 免赔额 | 报销比例 | 免赔额 | 报销比例 | 免赔额 | 报销比例 |
| 学生 | 50 | 80% | 100 | 75% | 300 | 60% |
| 19-59周岁 | 50 | 80% | 100 | 75% | 300 | 60% |
| 60周岁 | 50 | 90% | 100 | 80% | 300 | 70% |

3.住房公积金

单位和个人按同等比例交，公积金是交得越多员工越开心。

公积金用途：

A、购房贷款：每个人的额度是50万，有补充公积金为60万，连续足额缴存公积金满六个月及以上。另外，还清了一套住房的公积金贷款的前提下，可以继续用公积金贷款买第二套。

B、支付房租：适用于名下没有住房，且连续缴存住房公积金3个月及以上，最高每月提取3000元。

C、装修房子：上海市住房公积金提取管理办法第十三条职工建造、改建、大修本市拥有所有权自住住房提取住房公积金的，应当提供原不动产权证（含原房地产权证）或者用地证明、主管部门审批文件、付款凭证等证明材料。

D、家庭生活困难职工提取住房公积金用于支付房租、物业管理费、售后公房物业维修费等费用。

E、特殊情况下提取公积金：退休、出国定居、死亡等特殊情况

七、个税筹划的方法

1、报销法

你们有没有遇到过：公司要求员工每月找一部分发票报销以冲减一部分工资，一来员工可以减少缴纳个税，二来公司也可以降低缴纳社保的基数。随着金税三期的上线，这种办法有一定的涉税风险，因为员工找来的发票良莠不齐，很有可能是虚开的发票，链条中无论哪一环爆发，都会殃及池鱼。

2、保险法

购买可以税前扣除的保险，比如商业健康保险，税法规定可以每年扣除2400元；比如税收递延型商业养老保险（在上海、福建、苏州工业园区试点），按收入的6%和1000元孰低原则扣除。这种方案适用于那些本来就要买保险的人，通过购买保险的方式来降低个税（但是很有限）。备注：购买的时候，直接问卖保险的人是不是可以在税前扣除，他们都有备案的。

3、股权分红法

这个主要是针对公司高管的，对普通员工没有借鉴意义。具体操作：像京东、facebook一样，对高管不发工资而是分红，因为工资很高的情况下，按45%缴纳个税，而如果按股息、分红的话，是按20%缴纳个税。

4、劳务派遣法

这个主要适用于共享经济下的灵活用工人员，比如外卖平台、出行平台、微商平台、直播平台等，如果采用传统的全职模式，成本比较大，员工拿到手的钱也少了。

5、将劳务报酬转为个人独资企业

身处花爷的社群中，相信在花爷每天鼓吹掘金的思维下，很多人都有自己的副业，将来也会有很多人副业收入会大于自己上班的主业收入。那么在现行“综合所得”体系下，像咨询、直播、设计、讲师、网红等劳务收入都纳入综合所得，在劳务收入额不高的情形下，缴税不多，影响不大，但是如果劳务收入高于主业收入呢，这种情况如何减少交税就成了大家比较关心的问题。

先看下面这张图：

| | |
|---|---|
| <p>< 上海杨幂文化传媒中心 注册 分享</p> <p>登记信息</p> <p>投资人 他关联8家企业</p> <p>杨幂</p> <p>成立日期 2017-01-10 登记状态 存续</p> <p>注册资本 实缴资本</p> <p>企业类型 个人独资企业</p> <p>参保人数 1</p> <p>人员规模</p> <p>统一社会信用代码 91310118MA1JLNWJ2D 纳税人识别号 91310118MA1JLNWJ2D</p> <p>工商注册号 310118003401770 组织机构代码 MA1JLNWJ-2</p> <p>数据来源：全国企业信用信息公示系统</p> | <p>< 镇江市俊凯文化传媒中心 注册 分享</p> <p>登记信息</p> <p>投资人 他关联2家企业</p> <p>王俊凯</p> <p>成立日期 2017-11-15 登记状态 存续</p> <p>注册资本 1000万元人民币 实缴资本</p> <p>企业类型 个人独资企业</p> <p>参保人数 1</p> <p>人员规模</p> <p>统一社会信用代码 91321102MA1TA2J14A 纳税人识别号 91321102MA1TA2J14A</p> <p>工商注册号 321102000161666 组织机构代码 MA1TA2J1-4</p> <p>数据来源：全国企业信用信息公示系统</p> |
|---|---|

我们一开始就讲过，演员演戏是作为劳务收入缴税的，劳务收入是按20%或30%或40%预交个税的。

演员一部电影或者电视剧下来，少则几百万，多则几千万，那按劳务费计算，要交巨额的税款。

如果是个人独资企业/合伙企业，采用核定征收的方式，综合税负率在5%左右，就大大降低了税负，而且不需要提供成本发票，就可以直接提现到私人账户。

| | | | | | | |
|--|---------------------|----------------------|-----------------------|------------------|------------------|-----------------------|
| 个 独 核 定 征 收 小 规 模 税 负 表 | | | | | | |
| 收 入 额 | 增 值 税 (3%) | 附 加 税 (10%) | 企 业 所 得 税 | 个 税 合 计 | 应 交 税 费 | 综 合 税 负 率 |
| 10 万 | 3000 | 300 | - | 500 | 3800 | 3.80% |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|------|--------|-------|---|--------|--------|--------------|
| 20万 | 6000 | 600 | - | 1000 | 7600 | 3.80% |
| 50万 | 15000 | 1500 | - | 3500 | 20000 | 4.00% |
| 100万 | 30000 | 3000 | - | 9500 | 42500 | 4.25% |
| 300万 | 90000 | 9000 | - | 49500 | 148500 | 4.95% |
| 490万 | 147000 | 14700 | - | 106500 | 268200 | 5.47% |

这种方式也可以迁移到其他行业高管人群以及拿高佣金却无法提供发票的高收入人群。。。

当然，除了考虑税率的问题，还要考虑组建公司的成本问题，全面衡量利弊再做决定。

最后，关于税收筹划的思维，无论作为员工还是作为老板，其实具备这种思维都是没有坏处的，比如你是营销策划人员，那不同的促销模式可能所要缴纳的税收不一样，如果你带着这种思维去咨询你们公司的财务，把这块写进策划方案里面，那相信老板也一定对你刮目相看；如果你是销售人员，不同的结算方式面临的税收也会有差异；如果是老板，那这种思维更加不能少，税收筹划贯穿于公司创建设立、生产经营、投资融资、利润分配、并购重组的各个阶段，涵盖增值税、消费税、企业所得税、个人所得税等各个税种；老板有了这个思维，碰到涉税问题的时候多与自己的会计沟通，省出来的税就是给企业多赚的钱。

分享结束，谢谢大家！

问答：

1、我们公司每年发项目提成，都是让我们自己准备发票，这样公司可以抵税。请问这种抵税的方式，具体是怎么操作的？可以讲下吗？我比较好奇。

上善若水：无论是什么发票，都可以作为成本入账，增大成本就是减少利润呗，这就减少了企业所得税，这是其一。其二，抵税这一说法肯定是针对增值税的，增值税是一个链条税，针对增值的部分才交税。比如你买进来70元，卖出去100元，那么真正交税的就是差额30元。公司让你们准备得肯定是增值税专用发票吧，如果是增值税普通发票，那么不存在抵扣这一说法。所以公司拿到的增值税专用发票的进项越多，那么就相当于那个70变成了80或者90，那么差额就小了，交的增值税就少了

2、公司发的项目提成，是属于员工的奖金吗？

上善若水：不是的，如果拿了发票，就相当于与实报实销了，不算员工的工资。公司就是为了不让这一部分钱算工资，才让你们提供发票的。如果按工资算的话，一方面公司不能抵税，另一方面，你要交很多个税。

3、上面说通过把个人报酬转化为公司经营收入，最后计提到个人账户。有什么风险吗？比如导致个人账务和公司账务无法分清。后续公司经营不当，申请破产，注册资金为10w，但实际财务为20w时，是否本人需要自己再出10w

上善若水：这就涉及到个人独资企业的责任问题，个人独资企业，它不像有限责任公司，它破产的时候是需要承担连带责任的，需要投资人谨慎对待风险。但是话又说回来，有限责任就真的有限了吗？那么有限责任的老板不也一样倾家荡产了吗？所以全靠自己把控。没有哪一种方法是完全没有风险的。

4、这里为什么要减去5000？第二月的时候减去2520？

例2、假设花粉 B 每月工资 30000 元，每月社保公积金假设缴纳 4500 元，专项附加扣除中只有房贷每月可扣除 1000 元，年终奖为 60000 元，没有其他收入，他每月缴纳的个税如下：

一月份： $(30000-5000-4500-1000) \times 3\% = 585$ 元；

二月份： $(30000 \times 2 - 5000 \times 2 - 4500 \times 2 - 1000 \times 2) \times 10\% - 2520 - 585 = 795$ 元；

三月： $(30000 \times 3 - 5000 \times 3 - 4500 \times 3 - 1000 \times 3) \times 10\% - 2520 - 585 - 795 = 1950$ 元；

年终奖如果不纳入综合所得，那么

十二月份工资部分： $(30000 \times 12 - 5000 \times 12 - 4500 \times 12 - 1000 \times 12) \times 20\% - 16920 - 25980 = 3900$ 元

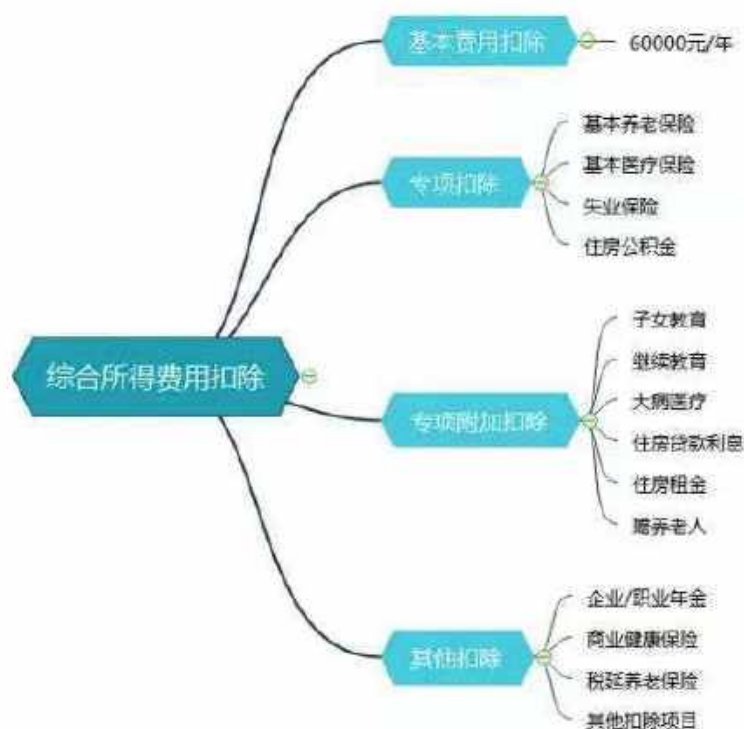
年终奖部分： $60000 / 12 = 5000$ 元，适用 3% 税率，那么年终奖部分的个税为 $60000 \times 3\% = 1800$ 元

年终奖如果纳入综合所得，那么

$(30000 \times 14 - 5000 \times 12 - 1700 \times 12 - 1000 \times 12) \times 25\% - 31920 - 25980 = 24000$ 元

所以：这种情况选择年终奖**不纳入**综合所得，更划算。

上善若水：起征点 5000 是基本减除费用，一年 60000 元，每月就是 5000 元。那个 2520 是速算扣除数。我把个税的税率表贴上来



| 级数 | 累计预扣预缴应纳税所得额 | 预扣率 (%) | 速算扣除数 |
|----|--------------------------|---------|--------|
| 1 | 不超过 36000 元的 | 3 | 0 |
| 2 | 超过 36000 元至 144000 元的部分 | 10 | 2520 |
| 3 | 超过 144000 元至 300000 元的部分 | 20 | 16920 |
| 4 | 超过 300000 元至 420000 元的部分 | 25 | 31920 |
| 5 | 超过 420000 元至 660000 元的部分 | 30 | 52920 |
| 6 | 超过 660000 元至 960000 元的部分 | 35 | 85920 |
| 7 | 超过 960000 元的部分 | 45 | 181920 |

括号里面的就叫应纳税所得额，然后看算出来的结果属于1档2档还是。。。

5、去年一年没有申报个税，现在是不是可以申请退税？

上善若水1：单位会给你扣这些项目：每月5000以及你个人缴纳的三险一金。然后就是专项附加扣除，这个你自己申请了单位才会给你扣，不申请的话，单位默认你不符合条件哈，就不会扣

—————可以在3月1日到6月30日办理一次性退税，是这么理解么？

上善若水2：对的，如果你确实有符合条件的专项扣除，就可以在汇算清缴的时候去申请退税

6、求教老师，我税前月收入55k左右，有两子女有老人赡养，大概可以退多少

上善若水：你在小程序里搜那个个税计算器，然后根据实际情况填那个社保基数（肯定不是按5.5算的，超上限了），然后点击专项附加扣除，以及不点击专项附加扣除，那两个的差就是你可以申请退税的金额。5.5万超社保基数了的

7、汇算清缴申请退税的流程是怎样的？是要去税务局办理吗？

上善若水：分享多的课件提到的，12万以下以及补税400无需清缴，这个规定也是2019年12月14日国税局敲定下来的，2018年年底出台新税法时可不是这样的，当时基线在6万。我说这个的意思就是想告诉大家，具体的退税流程以及怎么操作，国家还在征集意见稿中秋，还没有具体出来。只是把框架说了一下，什么可以自己办，可以单位办完，也可以找人代办，等等。。。3月份开始清缴，大家再等等吧。。。

8、本人工资低，不够交个税的资格，因此从来没交过个人所得税。像我这种情况，是不是就不用主动在APP上申报了？

上善若水：不用汇算清缴，但是个税APP上是做专项附加扣除，跟工资多少没有关系。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

亲历者分享股市投资 19年，积累了九位数 资产的历程

分享主题：九位数资产的投资积累

分享嘉宾：Andrew，Andrew的父亲90年代初开始3w本金投入股市，到如今积累了九位数资产，Andrew在本次分享中将以亲历者的角度和大家讲讲，股市20年中他所见到的经历和他对股市的理解。

(花爷友情提醒：投资有风险，入市需谨慎！分享内容仅代表嘉宾观点)

分享：

首先祝大家新年快乐！希望今年各位都身体健康！

前几天忙着操作了几年一遇的机会，我其实有一个账户一直没有交易，一直在等这个机会等了快一年了。

今晚的分享前 3/4 我会讲讲我看到我父亲的经历还有我在中间的成长，和我们这个股市的本质。后 1/4 我会讲讲如何抄底。以及这次的成功经验。

我的父亲在1991的时候从3w开始，到今天到9位数。在过去的20多年里，我陪他一起见证了让人又爱又恨中国股市，并且一直以一个韭菜(普通人)的身份和视角观察，只是从原来的小韭菜变成了大韭菜。

首先，最最最重要的出发点， 或者说是原动力。

股票的收益 › 房产 › 债券 › 银行利息。

这一点是根基，也是要继续在市场里面持有股票资产的最重要的原因，因此无法忍受账上大规模的现金吃利息是最初级的原理，至于房产能用杠杆我们另当别论。以下所有的煎熬都是自找的，为的就是让手上的现金获得最大的效益，股票是实现这个的一种手段。

机会不如活下来重要

其实我父亲真正在其中抓住的机会就那么几个。和很多人的想法不一样。这个市场上有很多的机会，你每天都会听到有这个股票涨停那个翻了多少倍的，这里有个谁谁谁因为买了什么东西，往往是说成一夜暴富的样子。但是你完全不可能做到每个重大的机会都被你抓住，或者有能力抓住。更重要的是其中的不少机会实际本身就是一个诱饵，引诱韭菜成为韭菜。

我父亲作为一个普通人，抓住了我认为普通人能够抓住的几个机会。但是比起抓住机会，和这个群以往讨论的最格格不入的是：“活下来，比什么都重要。”，这和创业就这点本金，有钱赚咱就上是完全不一样的思路。

【这个市场本来就不是为了普通人赚钱存在的】

一听到股票，所有人都害怕了，一听到股票，所有人都用鄙夷的眼光看着我，因为那是吃人不吐骨头的地方。因为上证指数这么多年就没有好好地涨过，10年前是多少，现在还是多少。

那么为什么还要参与这个市场？为什么这个这么糟糕的市场还值得参与？

这个要追溯到为什么要开这个市场开始。

其实股票市场对于企业来说是一种融资的手段，融资就是，圈钱，什么叫圈钱？在股票市场的圈钱就是我开公司要钱，我把股份卖出去，你们参股给我钱的这个过程。

1980年代那个时候大批国有企业倒闭，整个国家都陷入一片恐慌。那时候还有一个东西叫做4050工程。就是40/50岁的大妈大叔们全都下岗了，怎么办，我还记得5年前上海的老书报亭上面还会写40/50工程，安排那些下岗工人去开书报亭就是一种方式。



员工可以安置，但是企业不能倒闭。因为企业借了太多太多的银行的债，一旦宣布破产，那么银行那里就是一笔坏账。坏账就是这钱要不回来。银行坏账到一定，这个国家的安定就有问题。

那么怎么办？只要让公司不倒闭就可以了，不是吗？

要不倒闭，就要钱，银行那里已经不能再借钱了因为这只能让这个洞越来越大。于是想到了——不良资产证券化。资产证券化是不是最近才火热的词？早在90年代就他们就是这样操作的，于是开启了证券市场。为的就是让普通百姓掏腰包解决中国这么多不良的国有企业的问题。

这也就是开头所定义的，“韭菜”。

请记住参与这个市场的我们，永远是韭菜的身份。因为这个市场最初的设定就不是给你赚钱的。邓小平当时说“不行，我们就关，摸着石头过河”。后来发现不错，这个市场也就延续到今天。所谓的不错，其实就是在那个时候，证券市场真的解决了倒闭国企的不良资产问题。

那么怎么让你乖乖的为国接盘呢？凭什么你就会真心诚意的去买那些现在看来是”不良资产“的东西呢？

因为这个游戏真的看起来好像人人都能赚钱的样子，“屌丝都能逆袭”，“隔壁家老王发财买房了”。和世界上其他国家的股市不一样，我们的股市始终存在不少“诱饵”，引诱韭菜成为韭菜，而真正意义上这个市场实际你是永远处在非常弱势的地位。

我们是黑客帝国里面的人类，一旦参与，Matrix的力量比你强大一万倍，如果你不小心赚钱了的话，多半也只是找到了大Matrix的某种漏洞。而回顾我父亲的成长之路的时候，发现多年来他已经能够分辨出Matrix中的诱饵，甚至通过这些诱饵了解到Matrix的意图。

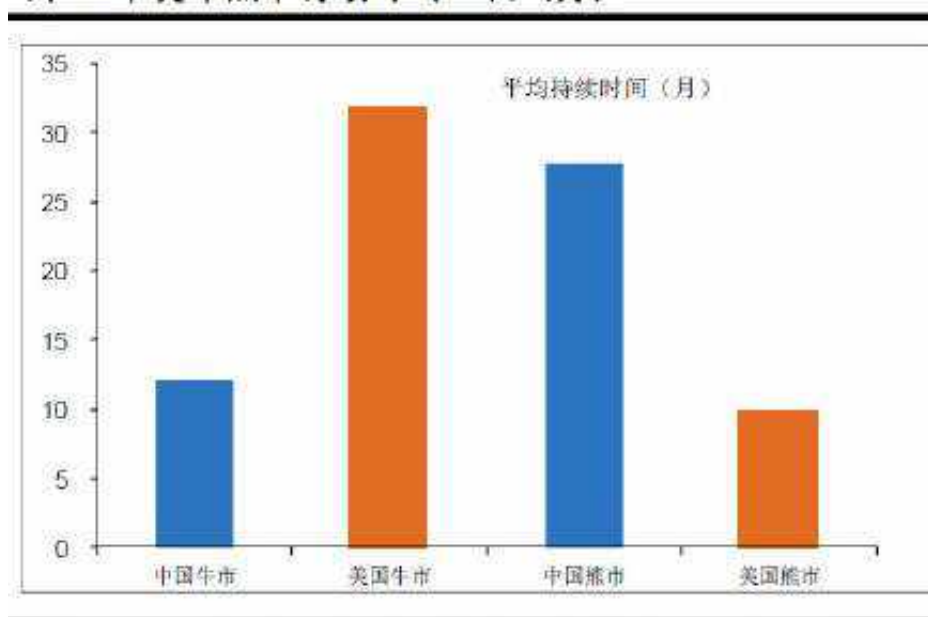
这里顺便对一种小白的理财方式提出一点质疑。

投资指数基金：

其实投资指数基金的这种简单理财法则是由国外引进的，好多国外的书包括巴菲特都说，“大多数人还是买指数基金吧。”但是这个对于中国市场恰恰有点问题，至少在过去是错误的。

因为你放弃了Matix的诱饵，而直接成为韭菜与Matrix进行肉搏。我出了国之后研究了很多西方的市场之后才发现，人家的指数基金是一直往上涨的，我们的指数是偶尔脉冲一下，看看这张图就知道了。

图 1 中美牛熊市持续时间比较（月）



数据来源：WIND, BLOOMBERG, 国泰君安证券研究

我不是说指数基金是错的哈，在这样的情况，你如果定投中国的指数基金，是可以赚钱，但是这真的太艰难了，你熬得了7年熊市吗？7年真的不赚钱，真的看到买的越多亏的越多，你陪它7年吗？我真的觉得这想法在中国普及有毒。

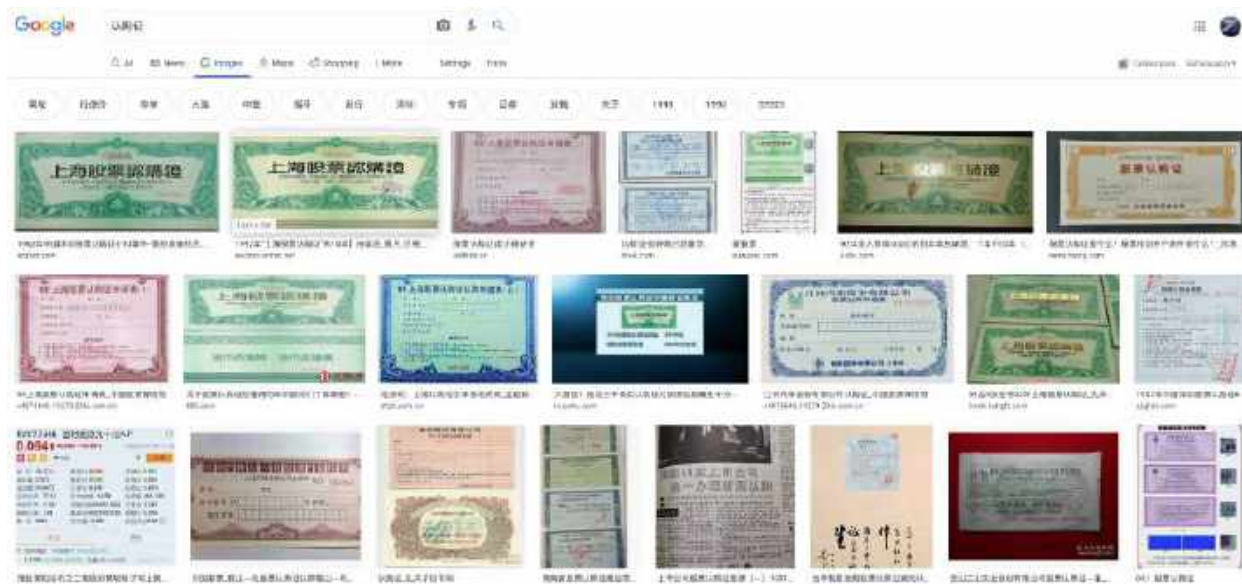


这是我刚刚截的图，这是上证指数多年就几个脉冲，还有原因，具体分析，我可以再多讲10分钟，留到以后也可以。

我父亲的“启动”

最早的诱饵，认购证：认购证就像一种彩票，你买了几张以后，有一定的概率你就能够在上市前分配到这个家公司的一定的股份。这个东西也不像彩票说有多大的奖。一开始纯粹是一种为国捐款的状态存在的。

而我父亲那时候深受“资本主义洗脑”，满脑子想尝试资本主义的一切产物，因此证券市场是绝对不能放过的。那时候也不懂，就知道要参与就要为国捐款，也就买了这个票子。哪知道我父亲买了80张，只见上市之后小黑板上的价格擦了再写擦了再写，一夜之间股票突然变成了抢手之物，排队窗口被挤爆。（那时候的股票价格是写在黑板上的）（买股票要去窗口挤）



这个东西我上海的家有一打，不知道听过这个的你们有没有什么联想，其实这个和某个现在天天发生的事情很像？

“兑新股”（打新），没错。这就是这个市场甚至一直存在的诱饵。

人人都知道新股可以暴富，于是吸引着一批又一批新的韭菜进入这个市场。而这张彩票，其实就是诱饵。记得我父亲和我说那时候的报纸经常刊登谁谁谁赚了多少钱，是个什么样的富翁这样的新闻。那个时候我父亲积累了第一桶金，也是其中的一员。而最初的那个“不良资产”，快要倒闭的国企，也就变成了一个很简单的6位数代码，被人抛在脑后。谁会关心那是什么，只要“我”能够赚钱……

实际上认购证就是今天的发新股。这是我们市场的特色。因为只有中国会有兑新股这种事，让本来根本无人问津的垃圾资产甚至优先被抢光，用兑新股这个诱饵让更多韭菜参与。然后就像今天的比特币一样，那时候的股市一开始就是前面的人赚后面的人的钱一开始只要参与就会赚钱，而葫芦里是什么药早就被遗忘了。

后来我父亲就带着这“彩票”，在里面“遨游”，那个时候他也是什么都尝试过一遍，那时候也没有那么多的股票选择，那个时候我还太小，也不知道这其中发生了什么，但是那个时候和现在最大的不同是股票是普涨普跌的，要涨大家一起涨，要跌大家一起跌的。就这后来的几年，我父亲大约做到了100w。

其实兑新股这件事，就是国家故意牺牲不管是优良还是不良资产的一点点利益，要求他们在发行的时候比市场价低一点点，导致大家都去用彩票的形式去抢购造成的一种现象，其实和楼市上压新楼盘的开盘价是一个原理，发行者很清楚，只有这样才会引起更多韭菜接盘，才可能吸引更多韭菜。对于现在的楼市也是互相照应，越是想要房价不崩盘，就越是要制造点小便宜让大家觉得不买就是放弃自己的机会给隔壁老王。

新股发行的速度在中国也是被人为控制的，市场好的时候他会一周4-5家这样的速度快速发行上市，市场不好的时候，他会降低速度，最惨的时候是几个月都不发行新股。这是一个很好的风向标。你可以知道管理层对市场的判断。我父亲往往会在他快速发行新股的时候减持股份。在停止发行的时候买入更多股票。

就在最初的这些年份里，大约1999-2004年间，
兑新股不像现在，你一定要买上海和深圳的股票
你才有相应的“彩票数”，那个时候是直接拿自己的
资金按照资金的多少就可以以申购相应的“彩
票”数，因此这套操作父亲获得很大的成功，因
为市场好的时候新股发行量大，把股票全部卖掉
换成现金就能够享受超高的新股发行的收益，
相反新股停发，把现金买成股票的时候又正好是
市场的低点。任何人只要这样来来回回做几
次，要亏钱，那是几乎不可能的事情。

现在每天，我父亲早上第一件事情就是去看一
下有没有网下发行的新股，他仍然在每天参与
者“认购证”的勾当，网下发行的新股只要你主动
的去申请认购每一次都能够获配一定的股数。也
就相当于每一次你都会参与一遍一个股票从原始
的一级市场到二级散户手里的过程，市场的脉搏
把握的非常的准。

市场好的时候，一个新股能够连续很久的涨停板，市场不好的时候发行速度下降，可能就一两个涨停板就结束了。我父亲也从来不参与炒次新股的操作，毕竟后面就是鱼钩了，前面的才是诱饵。诱饵吃完了，何必贪心。

这里补一句，【原则，从不参与开板后的操作】

只卖出不买进，2004-2005年，中国股票市场上经历的第一个漫长的熊市。

我每天放学我父亲接我回来就听到财经广播电台里面，不同口音的人讲着自己对指数线未来的判断，好多人都认为要再跌10%以上。一切回归平静，多少人倾家荡产，无疑，这些人才是真正的国有企业的接盘侠。但是他们自己不这样认为，他们只是觉得他们从另一批疯子手里买过了他们自己认为能够改变自己命运的“一个代码”。

吃人不吐骨头，是这样，因为你吃了毒药最后你骂的不是喂你毒药的人。而这些接盘侠，居然是几乎所有股民。因为最高点的产生就是当所有人都觉得那还会再涨的时候那一刻。这也就是为什么股票市场被骂，做股票的人被看不起，或者听到就让人畏惧的原因。

很多人对股票市场的理解大多停留在，暴富和倾家荡产上。但其实对与真正的熊市了解却知之甚少。这种感觉也是很少有人体验过的。这也是很多人真正遇到的时候不知所措的来源。

大多数人以为的熊市就是暴跌。但真正的熊市远不止这个，暴跌一般发生在暴涨之后，这个只能叫熊市的开始，而且这种暴跌是一种必然。这仅仅是市场对于先前过分爆炸的价格的一种修复罢了。甚至不能算一种负面的事件，也不能叫灾难。灾难的只是在最高点买入的那些人罢了。这就像自然现象，天空中水蒸气凝结多了就要下雨一样，灾难的是你没带伞而已。

真正考验你是不是合格投资者的也就是这种熊市，你能否活过来。

真正的熊市是你看不到光，你不知道什么时候太阳会再出来？

是收手不干了，还是继续投入更多的资金？

当你觉得现在是历史上的低点的时候，他会更低。

我就记得好像是两年前中美贸易战刚刚开始的时候，股票就有一波暴跌，我记得当时有个人就发朋友圈，说我要进去抄底，已经全仓买入了中国。这个人后来就没声音了。两年后的今天差不多才回到他当时买入的位置。两年。这两年不知道他有没有熬过来，这两年里如果他买错股票的话可能经历过腰斩还不止，要熬到今天，需要有多大的勇气？之前一次又一次的贸易争端，一次又一次的加征关税，他是否还像刚开始那样相信贸易战只是闹着玩的？我们现在是知道结果的人，但是对于当时的那个人来说这就是好比你要坐牢当时刑期不知道一样。看着自己的资产10w？9w？7w？4w？4万的时候你该做什么？是不是也会像很多人一样去找网络上的各路神仙指路？“你帮我看看这个股票怎么办？”“怎么办只有你自己知道，你当时为什么买的？”

【封闭式基金：熊市中的机会】

就是在上面的这种气氛中很多老股民已经放弃不干了。“观望”这词恐怕是那时候被提到最多次的，代表了很多人的态度。也有些人从此不再关心股票。那个时候我父亲从书中看到了“封闭式基金”的概念，然后发现A股市场也有同样的东西在交易。要知道在所有人都弃之而去的时候，你还在独自默默的研究是很难得的。就像现在我会嘲笑仍然在拼命研究区块链的人一样，

（注：区块链我就是看不懂，也不敢去买，这里只是类比一下），因为我们外行的人看到的就是比特币那最初的一波疯狂已经过去，现在再想赚钱就很难了，为什么他这么“傻”还在研究。在熊市的时候研究一个资产就是这样一种感觉。首先你自己很难提起劲来，其次身边也很少能够有共同战斗的人。

封闭式基金是什么呢？一般的基金是你买了，基金公司给一张票上面写着你持有该基金多少份，基金为你直接负责，等要钱的时候呢，再让基金公司还给你你投入的这点份额现在的价值的钱。

封闭式基金是买了后就不能卖了，但是呢可以卖给市场上的其他人。

这就好玩了，因为你和其他人之间的价格不是固定的，有人买的时候价格就高，没人买就低。因此封闭式基金你买入的成本可以甚至比基金份额的价值要低或者要高，即每天都在波动。

当时的封闭式基金更是不能被大多数人所看好，因为封闭式基金的封闭，意味着管理者一旦发行了基金就不再为之后的揽新客户发愁，因为买了就不会马上来基金公司要钱赎回，不会再从基金公司那里再把钱要回来一说，也就不再对业绩有太大的焦虑。市场就因为这个对其非常不看好。

有不少封闭式基金得以用5折的价格在市场上交易1元的东西只卖0.55元，封闭式基金的投资中还包括30%的国债。要知道国债基本上就是钱，不可能用50块买100块的国债的。但是市场低迷起来是家都不认识的。就那个时候开始我父亲就开始全仓持有封闭式基金，我也是在那个时候听从我爸爸的以上逻辑把我所有的压岁钱都买入了封闭式基金（2700元）。

你说封闭式基金真的赚了很多很多钱吗？其实相对的上涨百分比上不是最优选择，它在2007年的暴涨中不是涨的最多的。那为什么这个东西成为了这次的成功的关键了呢？因为仅仅以上的这个逻辑，会让你在熊市的时候手握光明。在漆黑一片的市场中的那一点点光明。知道自己拿着的资产相当于还要再跌一半下去才是现在的成本。这就让你在熊市中能够比别人多那么一点希望。而这点希望才是能够熬出熊市的关键，关键是你的全部家产都在股市的时候，这种信念可以说比任何消息，任何人给你打保票，都来的重要。在那个当下你会觉得这是最好的选择。

我父亲当时就不停的给我念叨“你看有这种好事，100块的东西只卖50快，你说买不买？”，其实我知道他是说给自己听的。我父亲就这样能够坚定的从熊市就满仓持有封闭式基金，一拿就是好多年。想想这50块买到100块的感觉就乐的睡不着觉，于是可以不停的说服自己“亏损都是短暂的”。

后来的故事大家就都知道了2007年“死了都不卖”这首歌红遍大江南北，那时候我小学5年级，上证指数达到历史上的最高点从998涨到6124，超过6倍。我截个图哈



但是，对于大多数的股民来说，那都是悲剧，因为大多数人只有在4000点以上才开始参与，而那注定是被活吞的。2007年结束后，继续熊市，中国历史上最漫长的熊市7年。

【还是封闭式基金】

熬过这7年中的前三年的依然是封闭式基金。折价率从50%，降到了20%，但是20%依然意味着打8折。到了2012年开始创业板就开始牛市了，那个时候的创业板按照我和我父亲的逻辑是不会买的，价格太高，但是封闭式基金大多数都配置了这些股票，于是跟着赚钱，有了8折的安全垫心理上就感觉要好很多。封闭式基金的折价在这个过程中不断缩小的，到了2013年的时候就所剩不多了。因此这个机会就像结束了一样。

【蓝筹股】

蓝筹股简单来说就是那些大家都知道的大企业，因为du厂里面的筹码最大的一般是蓝色的，所以就这么命名，但是这个时候很多公司的股价已经是低到了白菜价了。可以说是过去10年里面的最低的区域那一次的机会真的是现在看来不可多得，中国最优质的企业在那个时候的价格都是白菜价。这个熊市的最后阶段，当时是不知道是最后阶段的，但是却不那么艰难。因为你有方向了。银行，保险，券商，还有我自己买的，家电，都是白菜价，你真的无法想象还能跌到哪里去。

那是最黑暗的时候，那个时候我爸一次性把我大学要用的所有钱的一半给我4万元，当时我从来没一次性拿过这么多钱，分两笔买入了招商银行和美的集团，这个操作是完全由我自行负责作出的，如果钱没了，我就只能拿自己的积蓄上大学了，这个行为是冒了很大的险的，因为买入就意味着要马上亏损，买入后的一个月账户一直是绿的。我没那么绝望，但内心是崩溃的，到手的钱就看着它贬值。

后来的故事大家都知道了，2014年8月，解放了。一路上涨



就是这个，但是这个之前跌了7年啊，兄弟姐妹们！

我父亲和我的当时的操作也是差不多的，从封闭式基金换到蓝筹股，只是他买的是平安和一些券商的组合。

后来，离我们最近的熊市是2015年的踩踏开始的，之后基本可以看作是那一次的余波。

在这个暴跌的过程中有一个机会 【股指期货】

作为读者，我觉得说到这里，你也许有点摸不着头脑，因为这些机会似乎对你的意义不大，我最后会说，这里面的共性，听不懂的术语没关系，关键是思路。

股指期货有个术语叫做升水和贴水，大概意思和封闭式基金的折价溢价是差不多的。当时的股指期货由于悲观情绪蔓延，贴水200-300点，这个就相当于你如果做多股指期货的话，现货要多跌200-300点才会让你到交割日那天实际产生亏损。

这也意味着如果你在当时2015年的8月做多股指期货的话你的成本就比大多数人要少200-300点。但是在最极端的几天，我已经忘记是具体几号了，几乎所有没有停牌的公司全部跌停。而停牌的公司也基本上是为了停牌而故意制造一个什么消息而申请停牌的。

我当时是根本不敢打开我的账户去看的，因为我知道我和所有人一样沦陷整个账户跌停，那个时候我在读大学，其实我也是和大部分人一样的，逃避去看自己的账户，但是周末回到家的时候，我的父亲就和我讲，他准备做多股指期货。当然期货是有杠杆的，他可以不用杠杆做股指期货，就是在银行里放入等量的现金不存在爆仓的风险。

杠杆，就相当于你借钱去买股票。

曾今我在书里看到衡量一个投资者是否够格去主动管理一个基金的特质就是，他能不能在市场最恐慌的时候加仓，甚至是在这个时候下重注。所谓主动管理就是说没有预先设定的配置限制，完全通过这个人或者团队的研究结论来配置调整各个资产的比例，这个就算是主动管理基金。按照这种标准大部分人都是不够格的，包括在那个时候的我。

大家都好像看到海啸来了，但是不知所措，都希望灾难快点过去，哪有时间想这个灾难会不会是机会，能做些什么？那个时候的我也是属于不够格的这类的。大部分的所谓炒股其实都是属于主动管理的，因为都是更具自己的判断作出买入卖出的决定的，事先都没有计划。也真因为如此，大多数人都亏钱。

结果第二天就是全线涨停。

说到这里停一下，这个和今年年后第一天的暴跌，和后来的迅速反弹非常像非常像，人真的很奇怪，这一个涨停你昨天的恐惧立马就没有了。

我父亲经常和我开玩笑说，期货公司的经理一定吓傻了，曾经哪个经理告诉他大部分他手下的客户账户都是亏损的，就他的账户一枝独秀。更令人难以相信的是这个期货赚了几千万的客户居然还清仓跑了。一般人玩期货就像赌博一样，赚了钱哪可能收手。其实那个客户经理不知道我父亲是放了好多现金在银行里准备着把期货当现货在做的，同时也就是看中期货贴水严重这次机会才会大举参与。现在他的账户因为长时间没有钱早已经冻结了。

暴跌后来我们经历了15年的融资融券，场外配资爆仓，P2P暴雷，股权质押爆仓，商誉减值，退市，贸易战，猪肉，这些。然后，在最近4年的也算是大熊市吧，这个过程当中活下来，基本依靠着中国最具代表性的一些商业（蓝筹股），比如中国的保险业，家电业，还有贵州茅台。

先说保险业，在2016年17年的时候基本上已经跌破了保单价值。保单价值是保险业的估值方法。即把所有现在未兑付的保单去掉赔付去掉每年的贴现算到今天的价值,这个价值也是衡量保险公司手上实际能够动用的投资款的一种方式。跌破很厉害意味着保险公司严重低估。就单单凭着个就足矣是个很好的配置理由。再加上保险受市场影响比较厉害，保险公司的主要盈利方式是靠受伤的保费收入去投资，现代保险公司，投资是主要利润来源，而不是卖保险的赔付差，因此市场不好的时候会被过度低估。结果果然2017年的时候中国平安以大家无法想象的速度一下子翻倍。其他保险股也有类似的涨幅。

家电：如果我问你中国在全球最大的竞争力是什么？其实你很容易就会发现，是制造业，即使是今天仍然是如此。那些说制造业不行的文章和观点，只是说中国的制造业不如以前好了，并不是说中国制造业死了。这完全是两回事。

另一个理解：就投资这件事，谁说只有风头上的热点才能赚钱的？恰恰相反，哪个技术越是热，作为普通人你越不可能赚到钱。甚至你越容易输钱。上周回国了几天，发现上海中心地段有不少电动车品牌在投放广告和直营店。打个车也有各种品牌的插电式电动车。可以说这种事情你很难赚到钱。就好比曾经的美国有上百家飞机制造公司，现在呢？好像我们最熟的只有一家波音公司。可以说不用多久大部分品牌和公司都会死掉。

说回家电，其实这级别的制造才是中国规模能力最强，技术上最成熟，并且事实上头部企业每年年增长率远远超过10%的行业。格力、美的这两个加起来万亿市值的公司每年能够以20%的净利润增长，你想想这是多么厉害的事情。但是很少有人把它放在眼里。同样思路的还有去年的三一重工。工程机械严重低估。插一句，上面的故事，贾跃亭的乐视是最好的例子。

最后，茅台

这个是被动配置的。原因只是因为当时茅台有坏消息价格偏低，那个时候正好需要买入A股，茅台价格出现明显下跌。

所以分析是马后炮的：茅台是中国内需的代表。

用制造业快速积累的财富在社会顶端的人当中积聚。这些财富让大部分人从饭都吃不饱什么都买不起，到今天突然有了一份饿不死的自由，哪怕工资并不高。这时候是个人都想要挥霍一下这种自由。一切曾经觉得不是自己的世界的东西突然一个分期就近在咫尺。西方的奢侈品是神秘的，一个个家族企业的故事。中国没有真正意义的家族企业，但中国的故事更有意思，因为茅台曾经是现在也依然中国官方的酒。突然一个分期就能买到，因此茅台就成了这种刹手的对象。

总结一下：

中国的股票市场非常的难做，因为长时间都在熊市，而且你肉搏必被割韭菜。

但是仍然要参与的原因：

- 1、应对通胀国际上看比房产更好；
- 2、中国股市有一定的诱饵

是怎么成功的：

- 1、对付漫长的熊市采取低风险策略；
- 2、寻找打折的资产；
- 3、寻找长期存在的诱饵，不管诱饵多少抓住再说；

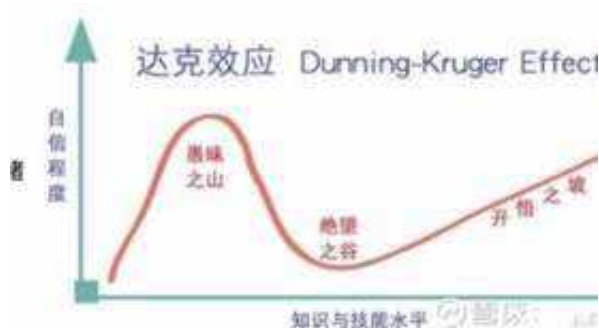
4、长期保持关注且持有一定的资产量，无论你觉得之后是这么样的都用持有的方式保持关注，因为不持有很难有真正的关注；

好了复制粘贴的内容前3/4说完了，我补一句，如果要我用一句话来概括这个方面成功的秘诀的话应该是这样的。三个字，确定性，大多数人的成功概率是50%，甚至还没有50%，因为人都有情绪，你稍稍捕捉一下，只有在你能够80%把握的时候下注，那么最终你的结果可能是10次里面6次成功，这就够了。

这也是为什么这个很难把别人教会，因为听到60% 大家就走了。正常人只信100%的事情，但是你仔细想想，世界上哪件事情是100%的。任何东西都会波动，说说这几天的额外收益，因为我平时是持有大量股票资产的，因此发生突发事件，我的资产是跟随波动的，所以那部分收益亏损不算的情况下，我增加的操作就是额外的损益了。今天就说说我这几天都做了什么。

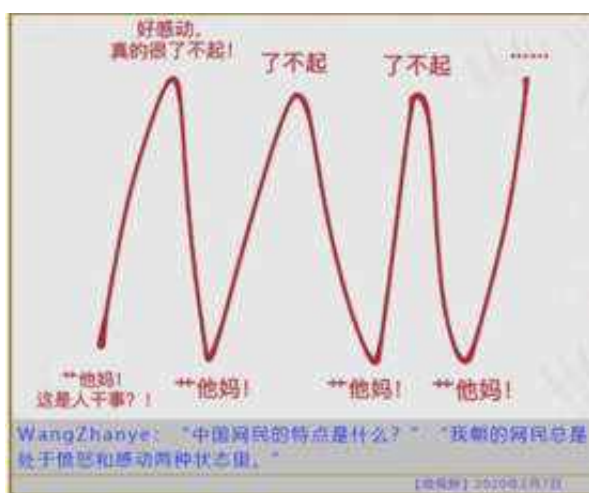
（上面这句话的意思是，我写这个东西的时候是亏的，因为那时候暴跌下来，现在已经超过去年年底的市值）

年前，我开了两张认沽期权做空，简单的可以认为是一种跌了能够赚钱的东西。结果效果出奇的好，年后开盘第一天盈利4000。然后倒过来买进改成做多(就是涨了会赚钱)，神一般的节奏踏的非常的准，居然就快速反弹了，总共能到手10000元，细节我就不多说了，这种神操作这么神大多也是运气好，但是我们可以用一次非常成功的经历看看背后的成功要素，以前我也抄底但是从来没有这次这么成功过。



(这个图片不是很配合文字哈， 但是大家能够懂意思)

打开股票你看到的价格波动， 人们在屏幕前看到的红红绿绿的狂欢是情绪， 一切的一切都是情绪。过节在家大家守着屏幕， 然后看到一点关于疫情的恐惧， 无助， 失望， 绝望， 希望。这——一切就全部反映在了价格上。



这个图片一样，我去， 这么恐怖的吗， 赶紧卖了， 不知道后面还会跌多少。(恐惧)咦? 怎么涨了? 要不要追涨? 啊呀， 疫情已经好转了， 赶紧买入吧， 再不买还会继续涨?(后悔)

但是你思考过这件事情影响真的有这么大吗？一家公司会因为疫情真的损失10%以上的生意吗？中国会损失这么多吗？

等等，中断一下，我想补一刀，首先，这个抄底的机会至少过去一半了，那种绝对的赚钱的事情已经没有了，大家看看思路要紧。重点不是学着这样去做哈，然后，更重要的是这个过程，我认为不叫抄底，TMD应该叫救市，我就问问你谁敢在这次开盘第一天买进去？而且还有，我自己是比较讲道德的哈，也许商人不应该这样，但是我认为，国难财是不应该发的。所以跟踪哪些东西会因为疫情受益这种事情，我自认为是不道德的，不过只是我的看法。

一个常识：股市理论上应该是应该跟着GDP走的。因为所有公司的利润增长应该接近于国民生产总值的增长，GDP是股市赚钱的根基，虽然说中国股市一直没有跟上，那这个恰反而说明股市上的机会更多。今天看报道有人假设停止半个月，那么损失4万亿的GDP，这个就相当于GDP减少4%，因为2019年接近100万亿，那么按照本来能够增加5.5%来计算，那么现在的差距相当于 $5.5+4=9.5\%$ ，但是这个是非常，非常悲观的估计。实际没有这么久，另一方面官方还会印钱，印出来的钱很容易会直接增加在股票市值上。

数万个中国公司和部门组成中国的GDP，上市公司更是他们的代表，那么理论上来说所有的上市公司平均下来应该损失和GDP相当，那么也就是少赚9.5%的增长。股票的价格长期就是反应公司的业绩的，那么这个事件，最夸张的统计无非是下跌9.5%。你仔细看一下的话，从过年前，到今年最低点的时候远超过了这个跌幅。

这个超过的部分，就是大家的恐惧在作祟，灾难性的事情，往往是人们在过分反应，其实不光是股票市场在过分反应，很多政府也在过分反应，让本来很简单的事情变得更困难，至少目前按照官方的数字，直接或间接因为防止病毒死亡的人数，注意不是因为病毒，是因为防止病毒死亡的人数可能超过了病毒的死亡人数。这是我的观点，大家可以求证一下。

由于我在海外，所以除夕休市前，我是还在上班的，我看到海外的消息(往往很负面)那时候我就发现事情有点不对了，好像这个病毒的恐怖程度被远远低估了，可能不是影响2.75%这么简单。(上证指数除夕下跌2.75%)，另外一般市场上有一个共识，就是年过完一般会有一波涨幅，因为该要从市场取的人都已经在年前取了，年后亲朋好友一聚餐就会讨论股票，大家就会在年后蜂拥买入，所以我觉得这种观点导致市场反应太过于乐观。于是我这才出手做空，其目的是保护我几乎90%的股票资产。结果这次做对了。一下子跌了7%，当天我就把空单平了，换成买入抄底。

听了上面的这个神操作我想大概大家心里有数，就是，市场疯狂过度反应，你把握它的情绪，然后走在前面。大家都想自己放手一试了？且慢，你必须了解一下投资的本质，才能知道为什么极端情况下我们要做这些动作，还有更重要的，风险有多大。

【投资真正赚两种钱】

一种是市场情绪波动的钱，一种是企业增长(社会发展)的钱。

前者是快钱，其实我们所谓的“炒股票”讲的就是赚这第一种钱，因为你打开交易软件，或者是看盘软件，这些东西都是为了这个而设计的，没有哪个看股票的软件一打开就是年报的吧？你打开看到的都是价格吧。你说一家公司每天涨跌幅都在0.5%-2%这个范围，三个月的涨跌幅大大概在10%-100%这个范围，你说这家公司真的在3个月内发生了10%-100%的变化了吗？这显然是不可能的。

那是什么在天天变？价格。其实就是心情。看心情。

所以心情是相对的有好就有坏，造成的结果就是同样做一只股票，有的人倾家荡产，有的人一夜暴富。这个看心情的游戏就是这样，是零和游戏。有个人赚了，必定有个人亏了，所以我们能不能赚钱，答案也是：看心情。理论上说你的成功概率是50%，甚至更低，因为你还要交手续费。

后者是根基，如果你持有一家股票超过1年，你就会发现，这是个正和游戏，因为企业不断的产生利润，理论上可以出现所有股东都赚钱的情况，因为企业把赚的钱分给股东们，而且随着分红的增加，会有更多人认可这家公司，于是股价也越来越高。所以这个才是主菜。

【投资讲的是确定性】

较量的很多时候不是谁赚的多，而是谁活的长，因为如果你借钱瞬间赚了几个亿，没用，马上你就会还回去的。死的也更快。所以谁能够用最低的风险赚到适当的可观的利润才是终极目标。即比谁赚钱更傻更轻松。

因此以上两种赚钱方式后者是根基。因为中国放眼全世界还是高速增长的，在中国的众多公司中，优质的公司也是超过两个手掌的。这个的确定性要远比市场的情绪波动来的高，而且省心。其实你不应该花很多时间来研究如何抄底，因为这赚到的只是一种心情好。了解这是个前提，我们再来讨论如何抄底。

极端时刻的情绪往往很有确定性。

刚才说情绪的钱都是零和游戏，成功概率基本小于50%。但是有一个例外！那就是发生极端事件的时候。发生极端事件的时候，你可以很清楚的看到这种情绪的前因后果，以及哪些股票是被错杀的，这个主要事件的影响在哪些方面是过度反应的。比如说你会很清楚三聚氰胺奶粉绝对不会影响中国石油，比如地震了，绝对不会影响牛奶公司，包括这次疫情，也不会影响一个卖家电的？这些最最基本的常识很容易被市场遗忘，但是我们只要记得“常识”，轻而易举的就能发现这中间的确定性。

【抄底抄的就是常识和情绪的偏差】

怎么判断什么是真恐慌呢？下面这几个例子也是暴跌，我能不能抄底？

之前的财务造假叫什么电力的，后来退市了，突然想起来了欣泰电气对吧，那个退市最后一天还有人抄底。乐视网， 倒闭破产，贾跃亭逃到国外，300块跌到3块。我买到过一个信托， 现在是在归零方向走 原因是去年严查P2P。

以上的例子，你会发现市场的恐慌是正确的，如果抄了这种底，基本你就是血本无归，本金都没了。

那么怎么识别什么时候可以抄底呢？“常识”

很简单：记得不是每个大跌你都可以抄底的，而是你看看你的常识够不够用，如果你的常识不足以判断那么不要行动！

巴菲特好像说过一句话，好像是说我不跳10inch的栏，我跳5inch的栏，具体那句话我忘记了。市场下跌2.7%，这里的常识是大多数人以为年后会涨，因此不买，同时最后一天如果卖出钱是出不来的，这几个常识告诉我们，很可能被低估，市场下跌7%，这里的常识是GDP不可能再有超过这么大的变化。

完

问答：

1、国内股指期货真的没有机会吗？

Andrew：这个问题我想解释一下，我说股指说是在那个语境下说的，就是说，既然这个市场就是一个引诱韭菜的市场，那么你为什么要放弃新股收益呢，因为股指是不算做打新市值的。打新收益就是一个诱饵，放弃了你的成功概率就比别人低，这样可以理解吗，这个市场就是个老虎机，里面的赔率都是有人在操控的，你这么做，就把自己的赔率降低了。再重申一下核心的思想哈，其实问哪个做到比较大的，回答都差不多。首先，资金如果比较大，是不可能做短线的，所以这个马上就证伪了能够靠短线技术分析赚大钱的这个理论，那个谁，廖英强是吧，当时很牛逼的技术分析，最后还是靠名气+老鼠仓赚钱。去年被证监会罚了几千万……

然后以上的这些问题都没有绝对的。还是那个核心，确定性，我了解的行业很有限，我父亲甚至不研究股票，但是你可能就懂某个行业的某个细节，你可能就知道明年建筑工地开工数量多，工程机械肯定会涨，你可能就知道，某家公司财务造假，你可能就知道小米是个好公司，你能看懂，但是我看不懂，我进去50/50，你进去60/40 的成功概率。

还有估值，这个东西也是很扯的概念，其实也是因人而异，你懂这个，那么就知道，哦，这个价格不贵，因为你有经验，你以前买过或者，你经历过什么事情，你知道这类公司业绩一塌糊涂只是暂时的，你了解，而我不了解，所以，这个东西每个人是不一样的。

2、如果您发现了机会，您是选择全仓买进，还是选择半仓？

Andrew：我父亲永远是全仓，我永远是90，至于为什么全仓，逻辑很清楚了，就是开头的那个，如果放10%在外面，问你你忍心吗？通货膨胀啊.....

3、您只用基本面分析吗？

Andrew：是的，技术分析偶尔看看别人吹吹，就看看，没别的

4、还没开始炒股，但是我年底买了几个指数基金，如果说家电行业基本稳定的话，我选家电行业的指数基金也算靠谱，这个逻辑对吗？

Andrew：买指数基金也算开始了呀，就是不算做打新市值，打新你可以想象成一年至少5%的收益，如果你不参与的话就相当于少赚了这5%。当然你可能一年都不中，但是没关系，期望值是在的。

5、普通人打新股赚点零花钱靠谱吗？

Andrew：打新是要市值的，就是说一定要买沪深A股的股票的，靠谱的，而且是必须坚持的事情，不中是正常的，理性，理性，你要做的是每天坚持去看一下，然后点一下，然后万一中了，绝对不能没有现金，问朋友借也要给配上，因为这就是中国市场送给每个参与者的，不拿就输了。

6、小散最好是集中持股还是分散持股？几只几个行业为佳？

Andrew：我发现我爸买的特别集中，但是我说我的方法我自己感觉更加容易使用一点，因为每个人的精力是很有限的，尤其是现在上班了，更加少的时间能够说去把任何哪怕一个行业去弄透，那么必然有一个你集中研究的行业，这个集中的行业中你要找到你能看到确定性的东西，找

到你的猎物（公司） 然后你可以一开始少买一点，然后可能散的很开哪里又发现一个好的，你又去买了一点，然后随着你的研究深入，你会越来越了解你研究的这个行业和公司，然后你就会开始理解什么时候这家公司算便宜的，于是你就会开始等待这个价格的出现，比如现在就给你机会了，但是你不知道买什么，这种情况就不会出现，然后你一次又一次的加仓。最后你的配置就会变成好多个股票，每个都很少都忽略不计，只是用来追踪，但是有1-2个你特别确定的股票可能这前1-3个加起来超过你的60%以上配置。这是我目前用的方式，那些忽略不计的买的很少的，也能够促使你不断跟踪，扩大自己的理解范围。

7、你说等一个机会，今年是个大机会吗？

Andrew：我说的是期权账户在等这个机会，因为期权账户我去年刚刚开始使用，我父亲一直教我对于不了解的东西，一开始不要下很重的注，这一条是发现是很正确的，所以一直在学习研究，19年的时候研究出来一个策略就是，期权平时可能并没有很多确定的收益，肉搏居多毕竟有杠杆，但是在极端时候比如来年第一天，这种时候会高估，可以卖出开仓。所以这就给我等到了，当然最后因为上班原因没开足够多，这个有点可惜，但是给我做到了至少。这件事上我也是小白，我爸也不懂，我觉得这次也成功把一个大一部分人都亏的游戏玩成稳赚的游戏了，所以耐心等待属于你的机会是这行很重要的品质。

8、接下来一年时间，还有没有黑天鹅事件？

Andrew：天鹅是生活的一部分应该会有不少吧，只是有些事情我们比较关注罢了，然后，我其实觉得人心，和官方的反应，比病毒可怕多了。

9、已经走势稳定的股票，未来升值空间大吗？还是把手中的资金投放到其他的股票中收益更大呢？

Andrew：这个真的不知道。我觉得在没法选择的时候就向后退，看看我能够抓住的确定性，比如走势稳定的股票我能看到确定的风险，但是不确定的收益，但是另一个我能看到上不封顶的收益，但是再跌是很小概率的事情，答案就有了。

10、各个公司的年报在哪里能找到

Andrew: 各个公司的年报在哪里能找到 ——
<http://www.cninfo.com.cn/>

11、请问今年A股的大的方向是哪几个？

Andrew: 真不知道，知道我就去买了买完和你们说赚了多少钱。

12、疫情过后，我国会继续启用楼市刺激经济吗？

Andrew: 预测的问题，没法回答，就算预测准了您也不敢重仓，其实也没用。

13、这次是因为国家救市，所以第二天就开始反转，接下来企业复工不及时，是否会造成回调？

Andrew：这个问题我也在想，但那都是短期的，我也有同感，但是我不去交易的，因为我自己也不相信自己。上面的这个确定性，似乎就很弱了，已经不属于单一影响因素了，因素多了，结论偏差就大了。真的不要去猜测。

14、你一般持股多久？主要买哪几个行业？哪几个行业绝对不买？

Andrew：最长的到现在似乎有6年了，平均我估计在1年左右，一年免征红利税哦，不要给自己设限，这世上本没有什么行业之分，都是分析师，统计部门想出来的（这么讲不准确，总之不要给自己设限）

15、推荐下国内价值投资者有哪些大佬，有出过书，或是公众号？大佬更崇拜哪个？

Andrew：国内价值投资有好多大佬呢，但是，哎，一本都没看过，我直接看国外的书的。当时走上这条不归路就是因为看了几本国外的书。因为这些思路都是从国外来的。

16、如何知道股票低谷，比如你说的平安低于保单面值，如何具备这方面的知识？

Andrew：你想了解一个行业一个公司，时间久了你就会摸索出这些的，对于每个公司，每个行业的常识都是不一样的，还分，比如成长型的公司，成熟型的，还有甚至，你比较相信某个董事长，你知道这个人做事不差，这也是你的判断依据。

17、疫情过后通胀了，财产和现金如何在股市中保值？

Andrew：买

18、普通人想要系统学习股市债市基金知识，是否有好的书或者课程推荐？谢谢！

Andrew：找书或者课程我觉得分几个阶段好像，第一个阶段你知道基本的怎么把钱转到证券账户然后下第一个单，然后看得懂价格，那个显示图形，还有基本的怎么了解这家公司的基本信息，这种书，很多，课程也最多，这是第一个阶段。

第二阶段，你要看的书是那些大佬写的，主要的书都是美国的，目的是了解常识是什么，你可以找那几本特别有名的比如漫步华尔街啊，聪明的投资者，甚至，证券分析，当然这几本看起来很吃力，但是看完他们这么多啰嗦之后你会有个大的常识在你的脑子里，比如他们怎么找便宜货，这里面通俗的书有 Common Stock Common Sense，投资最重要的事，还有穷查理宝典。这个阶段大概在2年左右。有了这些常识保证你不会摔的太惨，这个时候你已经有2年的经验了，理论上已经能够经历半个周期了。

第三个阶段，这个就是你自己发挥的了，你可以读任何你喜欢的，以找到某个具体领域的常识，这个时候，才有意义去看年报，然后看年报，别去上什么课，关键是你一年看了几份？我2018年看了50份，这个能力自然就锻炼出来了。当然代价也很大，大学里做宅男。我爸是不看年报的，但是他的判断很多时候比我更准，所以真的不在乎你看的是什麼，你可以什麼都看，什麼人都去接触接触问问他们的行业是怎麼样的。这个阶段是一辈子，所以投资就是生活的一小部分，看起来也不那麼重要，关键是慢慢积累你自己的确定性。这个时候你还要自己判断自己是不是适合这个市场，不是所有人都适合全职做这个事情的，你还要找到适合自己的方法，比如我现在就不适合全职做这个事情，我需要多和新的社会的人多接触。

19、分享中提到的关于股市的诱饵，除了打新，还有其他的可以多分享下吗？谢谢！

Andrew: 这个关注一下韭菜在哪里，韭菜不够用了，就会有诱饵了，其实直接能去抢的好像真的只有新股，这个在国外是没有的，别的还有其实。这个很少有人会说，不收 Capital gain tax 你知道吗，如果收的话收益得少掉多少。

20、想问下现在交易频率和策略。是不是侧重于低估值的股票期持有？还是短线也会炒一些市场情绪？

Andrew: 还是用确定性来作为判断标准。交易是尽可能的少为最优。如果我觉得这次把握很大我就会去做一下，一开始越谨慎越好，千万别听什么“我成功是因为我胆子大”这种言论。这一行，只有新的有胆子大的，老得没有胆子大的，知道为什么嘛？

21、以及如何找准卖出点。

Andrew：这个困扰我好久，后来发现答案比较简单就是心里想着永远不卖，哪天有人抢着要买，就奉献给大家卖掉。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

普通人捡钱的三种理财方式

分享嘉宾：花友风子，原先本职室内设计，17年偶入理财投资领域，18年考取理财规划师证，并在2018年逆市做到年化36%收益率。现在是专职的理财规划师，带一个团队做理财服务。

嘉宾会给大家分享，为什么这些方法的风险很小、约等于捡钱？如何一步一步操作去捡钱？怎么捡几率更大？

（提醒：投资理财有风险，看完分享需谨慎操作）

分享：

hello，大家好，晚上分享的是关于理财投资方面的知识，据我所知，咱们花友里是卧虎藏龙呀，如果你是老司机，那么分享后一起来闹一闹呗。

如果你是小白，那听完假如不能使你马上实操起来的，请提问到能实操起来为止，一切不以实操为前提的投资知识，都是耍流氓。

我选了三个，对于业余个人投资者来说，最适合的投资品，已经有花友猜到了哪三个了，第一个来讲可转债。

一、可转债

1、可转债是什么

可转债这小玩意儿，它和银行定期存款是非常像的。

银行定期存款，本质上就是我们把钱借给银行，到期后银行还给我们，并每年付给我们一定利率的利息，不知道大家有注意到一个细节没有，我们存钱用的储蓄卡，它原名叫借记卡。

我们和银行是一种债主和债权人的关系，可转债的“债”，便是一样的原理，可转债的本质是我们把钱借给上市公司，到期后上市公司还给我们，并每年付给我们一定利率的利息，原理和银行定期存款一毛一样，但是，我们猜中了开头却没猜中结尾。

这可转债可是披着“债”的皮，干着“股”的事，它有一招很骚的姿势，上市公司允许我们在一定的条件下换成他们家的股票，这可不得了了，鸡贼的我们一盘算，要是股票涨的红红的，我们就换成股票卖掉，直接盈利，要是股票不咋滴，最差的结果无非就是乖乖等到期收点利息呗。

于是，铸成了可转债名声在外：下有保底，上不封顶，下有“债”性保底，上有“股”性不封顶，保本无风险。撸起袖子，买买买，但，那边上市公司也不是吃素的，这么好的条件，代偿就是到期利息少。

| | | | | | |
|--|--|-------------|-------------|------|------------|
| 九洲转债 - 123030 (正股: 九洲电气 - 300040 行业: 电气机械及器材制造业) | | | | | |
| 价格: 107.73 | 转股价值: 103.86 | | | | |
| 涨幅: | 溢价率: 3.73% | 税后收益: 1.34% | 剩余年限: 5.923 | | |
| 转股起始日 | 2020-02-27 | 回售起始日 | 2023-08-21 | 到期日 | 2025-08-19 |
| 转股价 | 5.70 | 回售价 | 100.00 | 赎回价 | 115.00 |
| | | 转股代码 | 未到转股期 | 质押代码 | - |
| | | 已转股比例 | 0.00% | 折算率 | 0.000 |
| 担保 | 无担保 | | | | |
| 转股价下调 | 当公司股票在任意连续三十个交易日中至少有十五个交易日的收盘价低于当期转股价格的85%时 | | | | |
| 强制赎回 | 如果公司股票在任何连续三十个交易日中至少有十五个交易日的收盘价格不低于当期转股价格的130%(含130%) | | | | |
| 回售 | 本次发行的可转换公司债券最后两个计息年度，如果公司股票在任何连续三十个交易日的收盘价格低于当期转股价格的70%时 | | | | |
| 利率 | 第一年为0.5%，第二年为0.7%，第三年为1.0%，第四年为1.5%，第五年为1.8%，第六年为3.0% | | | | |

只看最后一行就行，其他信息忽略

2、可转债怎么赚钱

好，上面我们知道了，这是一个大众情人，人见人爱，那我们继续来讲讲，我们如何实际投资买入收益呢，两种办法。

(1) 捡钱第一招：可转债打新

可转债打新和股票打新很像，就是上市前去申购就是了，一出场都是一张100元，加上它到期后总共会收到一些利息。

比如上面举例里九洲转债税后可收到总的利息是1.34%，加起来就是101.34元，这就是这张债券的保本价。

而打新，我们申购的都是按100元一张，亏不了，假如上市后跌了，大不了最差的结果就是拿到到期后收点利息。

| 代 码 | 转债名称 | 现 价 |
|--------|------|---------|
| 128072 | 翔鹭转债 | 112.803 |
| 123030 | 九洲转债 | 107.615 |
| 113543 | 欧派转债 | 122.480 |
| 123029 | 英科转债 | 116.117 |
| 128071 | 合兴转债 | 106.553 |
| 113542 | 好客转债 | 107.380 |
| 113541 | 荣晟转债 | 105.850 |
| 113540 | 南威转债 | 117.700 |
| 113539 | 圣达转债 | 117.660 |
| 128070 | 智能转债 | 102.852 |
| 113538 | 安图转债 | 130.830 |
| 128069 | 华森转债 | 107.189 |
| 123028 | 清水转债 | 108.550 |
| 113028 | 环境转债 | 122.520 |
| 113027 | 华钰转债 | 104.840 |
| 123027 | 蓝晓转债 | 120.361 |
| 113537 | 文灿转债 | 102.510 |
| 128068 | 和而转债 | 133.850 |
| 113536 | 三星转债 | 105.740 |
| 128067 | 一心转债 | 114.500 |
| 128066 | 亚泰转债 | 106.521 |

上面是我摘取最近几个月上市的可转债，全部超过申购时的100元，只是赚多赚少而已，是业余投资者们捡钱的好姿势。

那可转债打新，具体的操作步骤如何呢？

我以我在用的券商APP做示范，如果你们用的是其他的券商，无碍，套路都是一样的。

第一步，在券商APP的首页找到交易，再找到打新神器。



第二步：选择新债申购。



新股申购

今日暂无新股发行 >



新债申购

今日发行**1只新债** >



查询我的申购 >



查询我的额度 >



新股、新债发行计划 >



新股、新债发行提醒 (只提醒新股) >



跟我学新规 >

我要还款 (原借钱打新的用户使用)

第三步：选择申购多少（一般是直接上满格，因为中签率不高，最多只给你一手的），然后点立即申购。

新债申购

| 新债名称 | 申购价格 | 申购数量 |
|-----------------------------|---------|--|
| 桃李发债 <div>沪 754866</div> | 1000元/手 | <div>申购数量</div> <div>上限 1000 手 <div>全部</div></div> |

预计一元，申购时无需缴付上述资金。如您中签，仅需缴纳中签部分资金

申购时间：08:45-15:00

[一分钟了解新债申购规则](#)

您将申购：

沪

 1000 手

立即申购

第四步：点确认申购，到此，我们就顺利发车完毕，然后坐等通知，如果有中签，一般券商都会发短信通知你，然后你就可以等上市涨了卖出赚本周的伙食费了。



您即将申购以下新债

新债名称

申购价格

申购数量

桃李发债

1000元/手

1000手

普通账户

特别提示：

- 1、为了保障中签客户顺利完成缴款，系统将于申购日的下一个交易日晚间对客户中签资金进行冻结。
- 2、若中签后，账户资金不足，请于中签当天16:00前补足。并请确保有足够且可用的认购资金。资金不足的部分视为放弃。[查看新债放弃规则>](#)
- 3、若同一市场连续12个月内累计出现3次中签但未足额缴款的情形时，自放弃认购次日起6个月内不得参与新股、可转债、可交换债等的申购。



确认申购



这种提前预定的打新方式，就很像获取女神的其中一种很古老的方式：订娃娃亲。

好处是，成本可控，一张100元，不多不少，申购时就知道不会亏。

坏处就是，可转债上市后会不会不小心跌破100元，这就很像小女娃不知道长大后会不会长歪了一样，因此，我们为了避免这种事件发生，我们做进一步的优化。

我们最前面说到了，这货是有一招，在一定的条件下可以换成股票，每个可转债招募时都会约定一个转换成股票的价格，比如约定的是8元可换一股，而上市公司现在的股价是10元/每股，这意味着如果马上换成股票，100元的债券可以换12.5股。

总价值 $12.5 \times 10 = 125$ 元，爽歪歪，这意味着潜在的收益有25%呀，这个有利条件会造成上市大家的哄抢，于是价格就会涨得不错。

于是，我们得到一个结论，当转换成股票的价格（我们叫转股价）比股票的价格越高越好，我们可以登录这个网站来

看：<https://www.jsilu.cn/data/cbnew/#pre>

| 代码 | 名称 | 类型 | 发行规模 (亿元) | 方案进展 | 进展公告/ 申购建议 | 百元股票 含权(元) | 转股价 | 现价 |
|------------------|--------------|-----|--------------|----------------------------|---------------|---------------|-------|-------|
| 300655 123031 | 鼎捷股份 鼎捷转债 | 可转债 | 1.85 | 2019-09-26上市 | 尚可申购 | 5.32 | 18.38 | 22.98 |
| 002406 128075 | 远东传动 远东转债 | 可转债 | 8.94 | 2019-09-23申购 申购代码072406 | 建议申购 | 27.91 | 5.79 | 5.71 |
| 002174 128074 | 游族网络 游族转债 | 可转债 | 11.50 | 2019-09-23申购 申购代码072174 | 建议申购 | 8.04 | 17.06 | 16.09 |
| 603866 113544 | 桃李面包 桃李转债 | 可转债 | 10.00 | 2019-09-26申购 申购代码754866 | 建议申购 | 3.18 | 47.54 | 47.70 |

然后再加上我们前面提到的，不换股票时的保本价（ $100 + \text{总的利息}$ ）越高越好，在同样的页面那里点XX转债进去。

| 代码 | 名称 | 类型 | 发行规模 (亿元) | 方案进展 | 进展公告日/ 申购建议 | 百元股票 含权(元) | 年 |
|------------------|--------------|-----|--------------|----------------------------|----------------|---------------|------|
| 300655 123031 | 晶瑞股份 晶瑞转债 | 可转债 | 1.85 | 2019-09-26上市 | 尚可申购 | 5.32 | 18.3 |
| 002406 128075 | 远东传动 远东转债 | 可转债 | 8.94 | 2019-09-23申购 申购代码072406 | 建议申购 | 27.91 | 5.71 |
| 002174 128074 | 游族网络 游族转债 | 可转债 | 11.50 | 2019-09-23申购 申购代码072174 | 建议申购 | 8.04 | 17.1 |
| 603856 | 桃李面包 | 可转债 | 10.00 | 2019-09-20申购 | 建议申购 | 2.40 | 17.1 |

| | |
|--|--|
| 晶瑞转债 - 123031 (正股: 晶瑞股份 - 300655 行业: 化学原料及化学制品制造业) | |
| 税后收益: 2.11% | |

税后收益的意思就是如果持有到期，所有的利息加起来，扣掉税收，有多少收益率。经过我们的分析，得出两点优化。记住这个结论就好：打新时只看两点，到期税后收益率越高越好，转股价比现价越高越好

(2) 捡钱第二招：低买高卖

上面我们说到了打新，如果发现一个可转债有很高的到期税后收益或很高的转股价值时，可以通过打新来获得100元/张的低价格成本。

本质上，还是讲究以低价格买入高价值的资产，而打新只是其中一个方式。

我们还可以通过在二级市场买入可转债，而同样的讲究以低价格买入高税后收益率、高转股价值的可转债，这就是获取女神的第二个方式，直接全市场公平肉搏竞争，考验你的慧眼识珠能力。

我们可以实操起来了，打开这个网

站：<https://www.jsilu.cn/data/cbnew/#cb>

转债价格区间 到 元 转债成交额 万元 正股成交额 万元 溢价率 ≤ % 到期收益率 ≥

当前结果为最后的筛选条件执行结果，如需显示默认结果请点击“重置”按钮：

可转债([手动刷新](#)) ☐ 30秒自动刷新) 行业 [【全部】](#) ☒ 可转债 ☐ 可交换债 ☒ 仅看已上市 ☐ 合格机构投资者

| 代码 | 转债名称 | 现价 | 涨跌幅 | 正股名称 | 正股价 | 正股涨跌 | PB | 转股价 | 转股价值 | 溢价率 |
|--------|------|---------|--------|------|-------|--------|------|---------|--------|-------|
| 123030 | 九洲转债 | 107.880 | 0.26% | 九洲电气 | 5.90 | 0.51% | 1.05 | 5.700 | 103.51 | 4.22% |
| 113541 | 荣晟转债 | 107.170 | 0.85% | 荣晟环保 | 19.11 | 1.49% | 2.66 | 18.720 | 102.08 | 4.99% |
| 128073 | 哈尔转债 | 108.010 | 0.19% | 哈尔斯 | 5.90 | -0.34% | 2.87 | 5.800 | 101.72 | 6.18% |
| 128066 | 亚泰转债 | 106.668 | 0.00% | 亚泰国际 | 14.84 | 0.41% | 1.71 | 14.800* | 98.92 | 7.83% |
| 123011 | 德尔转债 | 103.000 | -0.63% | 德尔股份 | 33.05 | -0.33% | 1.72 | 34.660 | 95.35 | 8.02% |
| 123028 | 清水转债 | 107.700 | -0.62% | 清水源 | 11.92 | -4.03% | 1.65 | 11.950 | 99.75 | 7.97% |
| 113027 | 华钰转债 | 104.880 | 0.07% | 华钰矿业 | 9.83 | -0.71% | 2.45 | 10.170 | 96.66 | 8.50% |
| 123024 | 岱勒转债 | 106.900 | -0.40% | 岱勒新材 | 24.56 | -1.25% | 3.57 | 24.900 | 98.63 | 8.38% |
| 128053 | 尚荣转债 | 108.690 | 0.18% | 尚荣医疗 | 4.88 | 0.41% | 1.47 | 4.890 | 99.80 | 8.91% |
| 113536 | 三皇转债 | 105.790 | -0.64% | 三皇新材 | 19.18 | 0.31% | 2.88 | 19.750 | 97.11 | 8.94% |

上面筛选条件为价格低于110元，并且溢价率

【溢价率=（股票现价-转股价值）/转股价格】

低于10%，筛选出来的组合进行买入投资，仅代表个人投资看法，跟投着自负盈亏，哈哈。

如果你是小白，可以先跟着这样的筛选条件，后期有你自己的经验和想法，再进行微调改进，我为什么还讲这二种呢？

知道吗，在去年10月12月竟然有的可转债卖七十几块，一张一百零几块价值，现在只卖七十几块，这意味着什么？

一出手就盈利百分二十三十呀，亲爱的们！

当市场再出现这种病态时，记得不要客气呀，捡钱呀！

历史回测，绝大部分可转债最终价格会超过130元，现在100多元左右买入，是先埋伏的，坐等被抬桥。

可转债都是6年期的，按现在市面上的周期论，将来一到两年内会来个大牛市，如果

一年后达到130元，年化收益30%

二年后达到130元，年化收益14%

三年后达到130元，年化收益9%

.....

就是这么一种亲民的捡钱姿势，学起来了吗？

具体的投资买入姿势，和股票的交易买入一模一样。

第一步：在券商APP里点买入



第二步：在输入框输入你要买入的可转债代码，
有个小细节注意一下，数量那里有时候是以张为
单位，有时候是以手为单位，数量可以自己手动
更改

交易 切换 | 设置

买入 卖出 撤单 委托 持仓

123030 九洲转债

108.901

涨停: 5000.00 跌停: 0.00

100

最新价: 108.900

全仓 半仓 1/3仓 1/4仓

买入

| | | |
|----|---------|-----|
| 卖5 | 108.922 | 2 |
| 卖4 | 108.921 | 3 |
| 卖3 | 108.920 | 2 |
| 卖2 | 108.902 | 1 |
| 卖1 | 108.901 | 9 |
| 买1 | 108.900 | 377 |
| 买2 | 108.886 | 29 |
| 买3 | 108.883 | 16 |
| 买4 | 108.870 | 48 |
| 买5 | 108.860 | 86 |

我们可以来总结一下：

- 1.可转债类似银行定期存款，借钱出去收利息
- 2.可转债在一定条件下可以转换成股票
- 3.可转债的打新捡钱及打新的具体实操步骤
- 4.打新策略优化：到期税后收益率越高越好，转股价比现价越高越好
- 5.可转债的低买高卖及低买高卖策略筛选条件参考
- 6.低买高卖策略实操步骤

到此，可转债这个玩意儿可以掌握起来不，实际玩起来不？

到此，咱们晚上的好戏，这第一部分，先干为敬。

二、红利ETF（代码510880）

天呀，我竟然荐股，会没朋友，不不不，这不是股票，这是基金。基金现在可是林林种种加起来几千几万个了，为何我唯独推荐它，且听我慢慢道来。

1、红利ETF是什么

讲概念都是比较无聊的，大家忍一下下，它是一个场内交易的主题型指数基金，这里有四个关键词，场内、主题型、指数、基金，我一个一个解释一下。

指数：是由指数公司，根据不同的筛选条件筛选出的一批股票组成一个股票组合。

主题型：指数还根据不同的筛选条件分不同的指数类型，比如本例中的红利主题指数，指的是筛选股息率高、分红比较稳定、具有一定规模及流动性的一些股票组成的指数。

基金：基金分很多类，通俗的理解就是，基金经理拿投资人的钱去投资什么，这个基金就叫什么基金，比如投资于股票市场，那这个基金就叫股票基金（本例中的红利ETF为指数型基金，属于股票型基金的一个细分类里）。

场内：基金投资有两个大类渠道，场内和场外，场就是指证券交易所，通过券商在交易所内交易的，叫场内，交易方式就是即时的买卖。

通过第三方平台如蛋卷基金、天天基金网，或者通过银行、基金公司官方网站等进行申购的，叫场外，交易方式为申购和赎回。

由于上面的这些特殊，它拥有一些特殊的优势

(1) 永远上涨，指数的背后是一家家鲜活的上市公司，上市公司承担的是国家经济发展的主要角色，公司的资产跟着国家GDP和通胀率在上涨，因此，长期来看，只要国家的经济不断发展，这个指数就跟涨，如果你看好中国，那就可以安心投它。

(2) 自我代谢，指数的编制规则，每过半年或一年就要更新筛选结果，也就是更新股票组合，差的踢掉，筛选进新的符合条件的进来。

(3) 抗黑天鹅，因为指数的筛选机制的原因，天然分散风险，分散在不同行业不同市值不同成份股上面，来自个股、行业的黑天鹅，都不怕的。相反，一旦遇到个股黑天鹅，导致指数的短期内暴跌，反而是补仓的好机会，因为在半年或一年更新组合时会筛掉这只不符合条件的个股，纳进好的，指数短期内就会补涨。

(4) 收租稳定，最近F.I.R.E (Financial independence, retire early) 风靡一时，这个英文直译过来就是财务独立，提前退休。

做法就是，过极简生活，本金攒到年支出的25倍时，通过投资年化收益率为4%的稳定无风险的投资品，每年拿投资收益当成生活费，实现财务自由，提前退休，做自己想做的事。

这非常像用25倍年支出的这笔本金买了一套房，然后出租，每年租金是4%，但是现实中，特别是我们国内，4%的租售比（年租金/房价）是找不到的，基本上都在2%以下，而红利ETF就是个非常不错的替代品，我们来看下它的历年分红。

| 分红拆分 | | | | |
|------|------------|------------|------------|---------------|
| 分红年度 | 权益登记日 | 除息日 | 派息日 | 每10份收益单位派息（元） |
| 2018 | 2019-01-15 | 2019-01-16 | 2019-01-21 | 0.98 |
| 2017 | 2018-01-22 | 2018-01-23 | 2018-01-26 | 1.09 |
| 2016 | 2017-01-20 | 2017-01-23 | 2017-01-26 | 0.91 |
| 2015 | 2016-01-19 | 2016-01-20 | 2016-01-25 | 0.50 |
| 2014 | 2015-01-19 | 2015-01-20 | 2015-01-23 | 0.80 |
| 2013 | 2014-01-20 | 2014-01-21 | 2014-01-27 | 0.59 |
| 2012 | 2012-12-17 | 2012-12-18 | 2012-12-24 | 0.41 |
| 2011 | 2011-10-21 | 2011-10-24 | 2011-10-28 | 0.35 |
| 2010 | 2010-10-21 | 2010-10-22 | 2010-10-28 | 0.21 |
| 2010 | 2010-07-14 | 2010-07-15 | 2010-07-21 | 0.20 |
| 2009 | 2009-10-21 | 2009-10-22 | 2009-10-28 | 0.23 |
| 2009 | 2009-03-23 | 2009-03-24 | 2009-03-30 | 0.24 |

单看派息可能看不出来，对应它的当时价格算一下，就是每年大概4%左右。

(5) 手续费低，因为这个标的是场内交易，我在用的券商是收万分0.6，而场外的变态的收百分之一，良心的也要千分之三，打折时最低也要万分十二左右，等等，等等，如果光景不好，那就稳定拿分红，当代的包租婆新姿势。如果光景好了可以止盈，等来年又低了继续买入，好消息是，我们A股，每次牛市过后，都是断涯式下跌，很快就又可以买买买了。我就不继续吹了，我们看下如何操作投资比较实在一点。

2、红利ETF如何投资

我个人建议按每个人不同的收入结构来进行不同投资策略，比如，工薪阶层，每个月按月收入领工资的，就会建议用定投的方式，每个月投资，博它的上涨空间，以时间换空间。

如果是自由职业者，或者创业者等收入不固定或收入周期长的朋友，会建议用一次性投资，尽早吃分红，并且注意择时。

择时方面，我个人的投资决策是按指数的PB来，当下PB<1是投资的好机会。

可以用这个连接去看指数的

PB: <https://danjuanapp.com/djmodule/value-center?channel=1300100161>

| 指数名称 | PE | PE百分位 | PB | PB百分位 | 股息率 |
|-------------------|------|--------|------|-------|-------|
| 标普价值 SPACEVCP | 6.17 | 1.33% | 0.68 | 1.57% | 4.95% |
| 上证红利 SH000015 | 7.30 | 26.60% | 0.88 | 1.92% | 4.60% |
| 中证红利 SH000922 | 7.80 | 18.56% | 0.96 | 2.16% | 4.32% |
| 300价值 SH000919 | 8.17 | 25.96% | 0.96 | 2.48% | 3.80% |

具体操作，和刚才直接买入可转债是一样的方式。



大家看两张图

一、 指数名称和代码

指数名称: 上证红利指数

指数简称: 红利指数

英文名称: SSE Dividend Index

英文简称: SSE Dividend

指数代码: 000015

二、 指数基日和基点

该指数以 2004 年 12 月 31 日为基日 以 1000 点为基点。



从2004年末的1000点算起，现在2019年下半年2708点，年化7%，加上4%分红，15年来稳定年化11%，现在仍然是在熊市区域。

我们A股熊长牛短，靠的就是还在属于熊市低估区域不断积攒筹码，之后的牛市，你们懂的。

在股市里，80%的利润来源于20%的时间里，运气是准备出来的，可以趁现在还是属于熊市低估区域不断积攒筹码，积攒运气。

如果条件允许，从明天开始动手，如果条件不允许，那就创造条件，不然之后的牛市，和你无关。这就是我要讲的第二个捡钱好东西，行情不好，4%稳定收租，行情好和股市齐飞，牛市收割一把，收益率还是可观的，对小白们很亲民，会买，就够了。

再来继续讲第三个投资品，因为这个第三个投资品，我个人觉得，是可以联合前面讲的两种。所以我一起讲了呀，讲完，大家再一起high。

已经有很多花友猜到的，国债逆回购。

三、国债逆回购

老规矩，我先讲理论，然后再讲如何实操。

1、国债逆回购是什么

本质就是一种短期贷款，我们个人投资者是借出方，在股票账户中，个人通过国债回购市场以约定的利率出借资金，然后在约定时间到了之后会给我们本钱和利息。

有几个优点：安全高、收益稳、流动强、操作方便、手续费低。

(1) 安全性高，风险极低，除了有证监会管着，这东西是和国债有关呀，国家借的钱呀，可以把心放到肚子里去，可以说几乎0风险。

(2) 收益率时常飙升，逆回购的收益率跟市场的资金面有关，资金面越紧张，市场越需要钱，逆回购的收益率越高。

(3) 操作方便，有股票账户（需要开户）就可以直接操作，操作快捷，一键放贷，到期资金自动到账。

(4) 流动性好，资金到账后，可立即交易股票。

(5) 手续费低到万份之0.1，按天数计算，10万做一天逆回购只需1元。

2、国债逆回购实操

我们来实际的动手起来，券商操作的，如果还是说不知道哪个券商好，可以课后加我好友，我给你说我在操作的低佣券商。

第一步：在主界面点逆回购，有的券商APP是写着逆回购理财啥的，反正找以这三个字就差不多



第二步：看你要把钱借出去几天，就选择对应的天数

| 借出 撤单 查询 | | | | |
|---------------|--------|-------------|------|-----|
| 深市（1千元起） | | | | |
| 品种 | 年收益率 | 到期可用 | 计息天数 | 1千元 |
| 1天期 131810 | 2.910% | 09.20 周五 | 3天 | 0. |
| 2天期 131811 | 2.871% | 09.23 周一 | 4天 | 0. |
| 3天期 131800 | 2.880% | 09.23 周一 | 4天 | 0. |
| 4天期 131809 | 2.860% | 09.23 周一 | 4天 | 0. |
| 7天期 131808 | 2.910% | 09.26 周四 | 7天 | 0. |

| | | | | |
|-----------------|--------|-------------|------|----|
| 131801 | | 周四 | | |
| 14天期 131802 | 3.105% | 10.08 周二 | 19天 | 0. |
| 28天期 131803 | 2.963% | 10.17 周四 | 28天 | 0. |
| 91天期 131805 | 2.850% | 12.19 周四 | 91天 | 0. |
| 182天期 131806 | 2.700% | 03.19 周四 | 182天 | 0. |
| 收起 | | | | |

沪市（10万元起）

| 品种 | 年收益率 | 到期可用 | 计息天数 | 10万元 |
|----------------|--------|-------------|------|------|
| 1天期 204001 | 2.945% | 09.20 周五 | 3天 | 8. |
| 2天期 204002 | 2.930% | 09.23 周一 | 4天 | 8. |
| 3天期 204003 | 2.945% | 09.23 周一 | 4天 | 8. |
| 4天期 204004 | 2.930% | 09.23 周一 | 4天 | 8. |
| 7天期 204007 | 2.970% | 09.26 周四 | 7天 | 8. |
| 14天期 204014 | 3.105% | 10.08 周二 | 19天 | 8. |
| 28天期 204028 | 2.950% | 10.17 周四 | 28天 | 8. |
| 91天期 | 2.880% | 12.19 | 91天 | 7 |


| | | | | |
|-----------------|--------|-------------|------|----|
| 204091 | 2.820% | 周四 | 21天 | 7. |
| 182天期 204182 | 2.820% | 03.19 周四 | 182天 | 7. |
| 收起 | | | | |
| 逆回购计算器 | | | | |
| 逆回购小知识 | | | | |

| 借出 | | | | |
|----------------|--------|-------------|------|-----|
| 撤单 | | | | |
| 查询 | | | | |
| 深市（1千元起） | | | | |
| 品种 | 年收益率 | 到期可用 | 计息天数 | 1千元 |
| 1天期 131810 | 2.910% | 09.20 周五 | 3天 | 0. |
| 2天期 131811 | 2.871% | 09.23 周一 | 4天 | 0. |
| 3天期 131800 | 2.880% | 09.23 周一 | 4天 | 0. |
| 4天期 131809 | 2.860% | 09.23 周一 | 4天 | 0. |
| 7天期 131801 | 2.910% | 09.26 周四 | 7天 | 0. |
| 14天期 131802 | 3.105% | 10.08 周二 | 19天 | 0. |
| 20天期 | 2.963% | 10.17 | 28天 | 0. |

| | | | | |
|-----------------|--------|-------------|------|----|
| 131803 | 2.700% | 周四 | 20天 | 0. |
| 91天期 131805 | 2.850% | 12.19 周四 | 91天 | 0. |
| 182天期 131806 | 2.700% | 03.19 周四 | 182天 | 0. |
| 收起 | | | | |

沪市（10万元起）

| 品种 | 年收益率 | 到期可用 | 计息天数 | 10万元 |
|-----------------|--------|-------------|------|------|
| 1天期 204001 | 2.945% | 09.20 周五 | 3天 | 8. |
| 2天期 204002 | 2.930% | 09.23 周一 | 4天 | 8. |
| 3天期 204003 | 2.945% | 09.23 周一 | 4天 | 8. |
| 4天期 204004 | 2.930% | 09.23 周一 | 4天 | 8. |
| 7天期 204007 | 2.970% | 09.26 周四 | 7天 | 8. |
| 14天期 204014 | 3.105% | 10.08 周二 | 19天 | 8. |
| 28天期 204028 | 2.950% | 10.17 周四 | 28天 | 8. |
| 91天期 204091 | 2.880% | 12.19 周四 | 91天 | 7. |
| 182天期 204182 | 2.820% | 03.19 周四 | 182天 | 7. |
| 收起 | | | | |



逆回购计算器

逆回购小知识

第三步：选择”参与“，有的券商是写着“卖出”，是一样的，就是确认交易，然后在持仓里就可以看到了。

3、国债逆回购注意点

我今晚讲的三种，都是可以在券商里直接交易的，简单粗暴，下面我讲一些操作国债逆回购注意点。

(1) 交易时间

根据交易所最新规定，逆回购交易日时间延长半小时，即每日9:15-15:30，比股票晚半小时，这很方便白天操作完股票，把剩下的钱转进去，第二天就又可以用来买股票了，丝毫不让钱闲着。

(2) 结算时间

在借出时选择约定的期限，一旦借出成功只有到期后才能获得本息，T日参与n天期逆回购，T+n日返回本金+收益（可购买股票），T+n+1日可取，遇到节假日顺延。

放大大招

| 国庆假期-国债逆回购攻略 | | | | |
|--|-----|------|-----------|-----------|
| 操作日期 | 品种 | 计息天数 | 资金可用日 | 资金可取日 |
| 2019/9/26 (周四) | 1天期 | 3天 | 2019/9/27 | 2019/9/30 |
| | 2天期 | 11天 | 2019/9/30 | 2019/10/8 |
| | 3天期 | 11天 | 2019/9/30 | 2019/10/8 |
| | 4天期 | 11天 | 2019/9/30 | 2019/10/8 |
| | 7天期 | 12天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| 2019/9/27 (周五) | 1天期 | 8天 | 2019/9/30 | 2019/10/8 |
| | 2天期 | 8天 | 2019/9/30 | 2019/10/8 |
| | 3天期 | 8天 | 2019/9/30 | 2019/10/8 |
| | 4天期 | 9天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| | 7天期 | 9天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| 2019/9/30 (下周一) | 1天期 | 1天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| | 2天期 | 1天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| | 3天期 | 1天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| | 4天期 | 1天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| | 7天期 | 1天 | 2019/10/8 | 2019/10/9 |
| 备注：计息时间从参与国债逆回购的次一交易日开始计算，到资金可取的前一自然日为止。 | | | | |

你们看26号的2天期，和27号的1天期，资金30号就可以用，但是计息了11天/8天，这种便宜不占怎么行。

(3) 资金要求

沪市：10万元起，出借资金需为10万元的整数倍

深市：1000元起，出借资金需为1000元的整数倍

(4) 什么时候做国债逆回购最好？

a.下午两点半之前，因为两点半之后临近收盘下单量往往会大增，从而导致利率走低。

b. 一般星期四、月末、季度末、年末，市场资金面紧张价格通常很高。

给你们看个暴力的

回顾一下国债逆回购的精彩表现吧!

| | 时间 | 品种 | 代码 | 当日最高 年化收益率 |
|-----|------------|-------|--------|---------------|
| 国庆前 | 2016.09.29 | 沪市1天期 | 204001 | 45.00% |
| | 2016.09.29 | 深市1天期 | 131810 | 30.00% |
| 元旦前 | 2016.12.27 | 沪市1天期 | 204001 | 33.00% |
| | 2016.12.29 | 深市1天期 | 131810 | 26.09% |

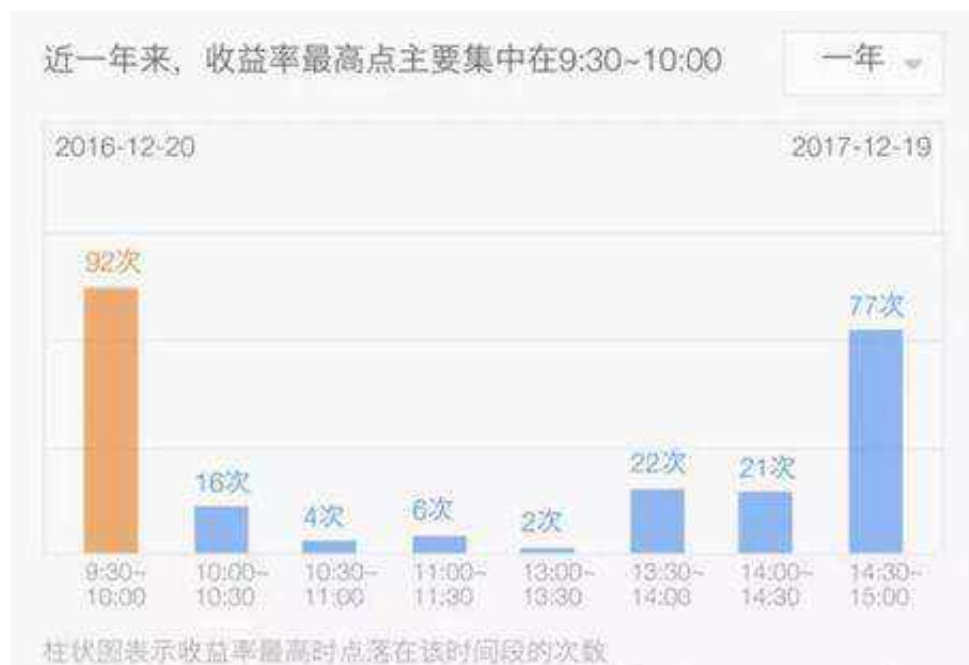
这年化，没见过吧？

c. 重要的节假日前两天，1天期逆回购价格通常较高，一般情况下，长周期的国债逆回购收益率不太高，性价比不高，所以不太建议大家投资长期的逆回购。

d. 周五3天期逆回购一般比1天期逆回购总收益（实际收益）高。

e. 如果其间有节假日，长期品种一般比短期品种总收益（实际收益）高。

f. 单日内一般9:30-10:00、14:00-14:30收益率最高。



上面讲的三个，不知道你们觉得如何，下面我讲两点，进阶版的，如果小白听不懂，没关系，真的没关系，加我好友，以后慢慢问到懂，今天可以先把三个投资品实际操作起来才是重点。

四、组合策略

1、股购结合

我们在定投红利ETF中，会用到一些定期不定额的策略，比如，当PB达到一定的高估时，每个月照常把定投的钱存进投资账户里。

但是，在高估时不进行定投，然后把剩下的闲钱放进28天的国债逆回购里，一个月之后根据定投情况再做重新计划。

当红利指数在极度低估时，我们不仅按正常的定投金额进行定投，还把之前未定投完的金额也进行补仓的行为。

也就是，不仅定投红利ETF可以达到高位少投，低位多投，还能把闲钱充分搞点利息，这样就可以达到红利ETF的定期不定期+闲钱薅羊毛的完美结合。

2、股债平衡

我先说下股债平衡的原理，比如把可投资金额固定分成一半，一半投资于股权类资产，一半投资于债权类资产。

解释：

股权类资产：股票、指数基金、股票基金等

债权类资产：债券、债券基金、可转债等各种债，包含逆回购和现金

当熊市往牛市发展时，股权资产会因上涨而占比慢慢变大，这时候按策略来就是卖掉部分股权资产换为债券资产，以重新达到一半一半。

当牛市往熊市发展时，股权资产会因下跌而占比越来越小，这时候按策略来就是卖掉部分债权资产买入股权资产，以重新达到一半一半。

这样做的目的，就是可以强制性做到低吸高抛，是小白们，克服人性的好帮手。

50%：50%的策略是初级阶段，如果有深入的朋友还会有更进一步的优化策略，有机会再探讨。上面我们提到的红利ETF即为股权类资产，可转债和逆回购为债权类资产，最开心的是，这三样东西，都可以用同一个券商账户操作，很方便。这个股债平衡的策略，适合一次性投资的朋友，不适合定投。

好啦，晚上的3+2五毛钱故事讲完了，你们可以鲜花与掌声开始闹了~

问答：

1、App store 里搜券商搜不到？

风子：券商有很多，华泰证券、海通证券。。。。等等，建议你先百度一下官方网站，然后根据介绍进行开户，只有开户完并入了钱，才能操作

2、可转债最少多长时间可以卖出？

风子：记住，做投资忌讳用时间来衡量，而是，要用价格 and 价值的比值来衡量，当有利条件越来越少，就是卖出的时候

3、买入的价格都是固定的100/张吗？

风子：打新是，如果是直接像买股票一样的买，就不是

4、可转债交易t+0还是t+1

风子：T+0

5、这种是企业缺钱的时候会发布对应产品，一般什么时间买比较合适？（比如半年、Q4第一个月、年底等）

风子：365天，只要出来，你看上眼，就上，不掐时间不算日子

6、有没有操作次数的限制呢？只能买入一次，卖出一次，是吗？

风子：申购打新，只能一次，二级市场不限制，就像股票一样的交易

7、可转债灵活度如何，是否方便卖出。

风子：非常方便，只要在交易时间内，都可以卖出

8、交易手续费如何？

风子：低到几分钱的地步，可以忽略的地步

9、只能买一手，一手才1000,打新的概率是多少？

风子：我的看法是，尝试去多申购几次，肉身感受一下，中签率还是蛮高的

10、这句话不理解——“打新买入的时候70几，上市以后发行价直接100零几的意思么？知道吗，在去年10月12月竟然有的可转债卖七十几块，一张一百零几块价值，现在只卖七十几块，这意味着什么？”

风子：七十几块是二级市场买的，不是打新的，打新一率按100元一张

11、打新有持仓市值要求吗？

风子：无，但是中签了，你要有钱给扣

12、可转债买了之后卖出有时间限制吗，还是跟银行死期一样，必须达到一年或者几年以上

风子：无，只要上市了之后，随时可卖

13、可以随时卖出吗

风子：随君喜欢，不挑日子

14、没上市还能卖出吗

风子：不行，但是申购了之后，一般只有几天就上市了，上市之后，都可以随时卖

15、怕踩坑，能推荐几个券商吗？

风子：私聊我，给你推，不方便群推

16、是不是中签了就可以保底，在二级市场交易，就没有保底呢？

风子：对，因为打新是100元一张，二级市场经常价格是一百多元以上，超过保本价了

17、分红一般是什么时间分？

风子：如果是红利ETF，一般是年初或年末。如果是股票有时候会分两次，年中再分一次

18、红利指数这个分了这么多钱出来分红，会不会挤掉一部分公司长期发展所用的资金。以及能分出来这么多红利，是不是代表公司本身可供投入的发展项目有限，长期来看可能并不景气呢？

风子：这个问题非常专业，理论上来讲，公司拿出利润出分红，通常代表着公司的运营稳定。而我们看收益，也是看整体的股价上涨+分红。关于景气与否，我们用的是规模指数，会包含各行各业，有分散作用。

19、买到的可转债可以自己转成股票卖吗？推荐的红利ETF与其他指数基金相比有什么优势？

风子：上市之后，都会有一个条件，6个月后才能转股，红利我有列举了五六个，可以再翻看一下哈。

20、其他指数基金是否也有可投资价值？

风子：不一定，指数基金分5大类，有的行业指数基金，就不抗行业黑天鹅，还有的指数已经高估了。

21、我目前欠款8.5w，月薪1万，坐标深圳。养家糊口。每月攒不到钱。也建议投资吗？有建议不？

风子：对于负债的朋友，我的建议和花爷很像，加强自己的职业能力，从增长本金先着手，负债的朋友，要有一个意识，增长资产，这里的资产不是会计上的资产，而是从现金流的角度。会源源不断带来收入的，才是资产，比如出租的房子，分红的股票或基金。会源源不断吃钱的，比如家用车，就是负债，要有意识的去增加资产，减少负债。

22、请问中证500怎么样？

风子：现在市面上有两大分歧点。一类是通过和历史价格对比，发现，现在好便宜，可以买。一类是通过自身的估值，发现不便宜。如果你问我，我会更推荐沪深300。

23、想问一个和今天内容不太相关的问题：现在一些公众号提供定投服务，比如某慢，某钉，等等，从您的角度看这样的基金服务是否安全（背后的基金公司过于年轻），跑路的风险有多大，与老牌的基金公司想比较有优势吗？我个人有开户，但没什么炒股经验，一直在买指基，场内费用低，但公众号的定投貌似收益率更高一些，您有什么建议吗？今天您的介绍让我对可转债的理解更深入了，感激！

风子：首先，感谢认可！你提到的某慢，某钉都是在一种基金平台上做跟投，这种平台收费会三方面人收走，基金公司、平台、大V，也就是说，如果你跟投，那就有一部分手续费是付给大V的。所以，区分就是，如果你自己懂得定投，那就用场内，便宜，如果实在太白，又想省事，可以跟，但是跟的同时，你要先弄清楚他们的投资逻辑，不盲目。

24、指数基金这种一篮子里什么公司的股票都有的，尤其行业也覆盖了多种多样，怎么估值的呢？

风子：我目前按PB为主，小于1，我都敢接刀

25、ETF指数基金，有些基金公司会提供智能定投服务，根据日均线自动决定定投金额，这种方式怎么样？和自己买相比，有啥优缺点能帮忙分析下吗？

风子：其实大多数朋友对“定投”这两个字是有误解的，定投准确的说法是定期投资，每一次现金流入时，考虑的永远是当下投资哪个最好，而不是固定某一个标的投资。

但是，大多数会采用定投的都是基础比较薄弱，自己去寻找出当下最适合投资的标的，不太现实。所以就找指数基金这种可以平均赢市场的标的，没有太高的盈利，但是从长年来看，还不错，所以，你问的用日均线自动定投，它把定投的问题重新搞复杂了，这时候，有没有必要呢？这时候，标的就要重新考虑，还适合指数基金，如果适合，哪一种类似合适呢？

我个人觉得用日均线判断，这是一种趋势投资，细节上有很多的讲究，比如，如何定义趋势不行了，不进行定投，比如如何定义趋势还在，继续高位定投等等。可以看下它的历史3、5年的回测，最终，还是要自己搞本它的玩法，不然最后就是赚了不明不白，亏也会不明不白哈。

（花爷最后提醒：理财投资实操需要谨慎，请勿随意传播本文内容）

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

进入新公司后，从0到1的淘宝电商实战讨论

分享嘉宾：花友周骁，入淘七年，14年至今打造月销量过千的商品15款，单款总销量最高10万件，全店总销量破100万。

分享：

一、从0到1打造爆款竞品

1、打造竞品

大家好！我叫周骁。

今年7月份在现在的公司入职，公司主要业务是母婴类双肩包的生产和销售。老板天天和我说，让我给他一个计划，怎么把品牌影响力做起来，怎么吸引粉丝，说我做好计划就给我升职加薪，迎娶白富美，走向人生巅峰...

公司原本没有线上销售平台，一切都要从0开始。

我想一个消费者，面对一个没有任何名气的产品，首先能够吸引他的，肯定是价格，然后收到货，他会对你的产品进行一个价格和质量的匹配。他要是觉得一般，那可能就没有下次了，如果他觉得物超所值，那可能彼此间的故事就会继续。。。

我觉得可以从这个方面下手，于是我和老板说，开发两款极致性价比的产品，价格定位在100，从面料，做工，细节处理，包装，审美，服务，售后，每一个配套环节，都做到极致。这两款产品，可以不盈利，甚至小亏，用来打造店铺和品牌形象。提升影响力和市场占比。吸引一部分顾客，成为我们的忠实粉丝。

这段时间，我每天跑生产车间，和车间的裁缝师傅建立了深厚的革命友谊，终于生产出了两款个人觉得比较有市场竞争力的产品。然后花心思拍图，做文案，挑模特，等等一系列工作，接着投入店铺进行了一系列推广，算是小有所成，虽然比不上行业大佬，但是好歹有所成绩，饭碗算是保住了。。。

店铺数据

7446.47

昨日成交金额

15771.81

今日无线成交额

0.0118

昨日全店成交转...

5495

昨日总访客

5451

今日无线访客

23721

昨日总流量

25812

今日总流量

5

今日PC访客

187

待发货

15771.81

今日总成交额

5455

今日总访客

159

今日订单数

0

昨日内容发布数

6

昨日内容浏览数

483.18

直通车账户余额

0

今日直通车花费

0

今日直通车展现量

0

今日直通车点击量

0

今日直通车点击...

0.0

今日直通车投入...

114.56

昨日客单价

0.0

今日直通车成交...

103.08

今日客单价

0

昨日店铺总收入

103.08

今日无线客单价

4

昨日视频播放次数



工作台



消息



用户运营



头条



我的

这中间还有一件事情让我印象很深，我有个同事，在湖南老家的商场，看到了我们生产的包，问了一下价格，标价498元，同事反复确认细节，确实是我们公司生产的。后来我们还根据地址，找到了这个商场老板的淘宝号。抛去其他不谈，我们公司的产品，能让这个老板有底气卖到这个价格，还是可以说明一些问题的。

由此可见，各种卖货平台，都只是一种销售渠道，而产品，则是商业的根本，不管市场如何变化，市场对于好产品的需求几千年都没有改变。想要在淘宝立足，首先要死磕产品，一款好的产品，才能让你越走越顺。

如何选择核心竞品，如果身边有大数据资源，可以根据搜索热度，需求度，商品属性这些来进行综合分析，选品，如果没有，则需要请专门的设计师或者买手来做这个事情。

2、推广宣传

我采用的商品推广手段比较简单粗暴，刷单+直通车迅速拉爆，这其中有一个刷单资源安全性和直通车水平的问题，刷单资源不安全，会直接给你的链接带来毁灭性的打击。

多年以来的刷单经验告诉我，贵的，就是好的。千万不要贪便宜，刷手和平台没有足够的利润支撑，刷单的安全性是得不到保障的，每次虚假交易大地震，被查的往往都是便宜的资源，或者是自己鱼塘放单的，而在大家都不敢轻举妄动的时候，如果你有稳定的优质的资源，就可以实现弯道超车。建议多储备一些优质资源。

直通车最近两年更新频率特别频繁，要不断尝试和学习，直通车水平的高低，直接影响商品的ROI。

二、电商团队建设——解决客服离职率高的问题

这样持续到了9月份，每天都维持在100多单左右的样子，但是有一个很不正常的现象，就是客服的离职率很高，2个月不到的时间，换了三个客服。因为之前没有管理经验，于是向花爷请教了一下办法。。

我之前只是想到用钱激励，比较直接，但是花爷说，就算把客服的工资，从3000提升到4000，用不了几个月，还是会不满意，不知足。花爷给我讲了几个概念。身份，奖惩，竞争，出口。
(花爷牛b)

1、身份

想象一下，职场如果是一款游戏，那客服的段位，最多只是这个游戏的新手村，如何让客服愿意更久的在新手村历练？

设置不同的段位，让他们一直有一个看得到的目标去努力。将客服分组，每组5人左右，设置小组长，如果总人数很多，每3个小组再建立一个小组长，所有小组长、小团长从客服内部选拔，阶级分工明确。

制度上一定要把楼梯一样的阶层搭建起来，人才有意识往上爬。

2、奖惩

先说奖。电商客服的绩效一般与业绩直接挂钩，哪怕是售后客服，也有对应的数据标准。但奖励绩效，不在于多，而在于设置巧妙，至少需要有三种类型的奖励：

第一，普惠奖，即大家努努力好好干，就能拿到的绩效。

第二，头等奖，即做得最好的人才能拿的奖，一般得是个比较诱人的奖。多说一点，头等奖是实物的时候，往往效果更好，因为实物隔段时间换一次，新鲜感会带来额外动力，当然也允许折现。

第三，竞争奖，这个在后面第三点再细说。

特别强调，有奖，就一定要有奖。

一定要给所有人设置底线指标，一次达不成指标，扣绩效，多次达不成指标，考虑劝退。在客服这个工种里，一定会出现不在乎奖励只想混日子的人，这种人要坚决清退，否则会严重影响团队氛围。你甚至可以直白的跟大家说，哪怕有一天离开，公司也希望你可以以一个优秀员工的身份离开，混日子磨洋工的，绝不姑息。

3、竞争

竞争才能磨练出最好的团队。

设置团队奖励，以团队为单位比拼业绩。同时你作为主管，要帮小团长、小组长们做好对客服的动员、培训，让大家在实战中去总结，拼出团队感来。

团队间的竞争，靠的是一种仪式感、使命感。奖励是一部分，另一部分，一定要让大家明白，拼搏不仅是为公司，也是为了他们自己提升能力，以后有更好的发展。在竞争中表现优异的，成为后面小组长、小团长的备选人。

如果你身边有做过市场销售工作的朋友，建议去取取经，销售们的动员经验都很丰富。

4、出口

前面3招，都是让员工在新手村更努力的攀爬，但我们必须承认一点，没有人想做一辈子客服，新手村也是有终点的，这类需求是挡不住的。

所以，也要给所有人准备一个终极出口：

小组长、小团长中表现最好的，有机会直接转岗到公司最有发展潜力的部门，薪水和职业前景再上一个台阶。

5、具体实施

根据花爷的这个大纲，我根据我们公司现有的情况，制订了如下制度。

（1）售前售后客服每月轮岗，从轮换过程中，发现问题。从工作表现和数据中，挑选出优秀的人担任小组长。

(2) 售前客服最重要的指标是询单转化率，售后客服最重要的指标是问题的解决率和满意度，根据这两个指标，设立奖惩制度，第一名直接奖励巨额奖金（我都很羡慕...），指标低于行业平均的，进行相应的惩罚。

在工作中，态度积极，工作能力强的，达到一定绩效，公司出钱进行培训，可以自由选择，运营岗，管理岗...

8月底开始实行的制度，到现在，客服的离职率为0，商品的询单转化率稳定高于行业平均10%，好评率和DSR服务分直线上涨，纠纷退款率为0。（花爷牛b）

这几个月让我对电商团队的建设，有了一些不一样的看法，在一个岗位，工作时间太久，人的激情被消磨殆尽，就像追女神要不断的制造惊喜，一个原理，用不同的工作内容，不同的挑战，丰富的奖励。去激发员工的工作热情。达到一定成绩，绩效，可以申请转岗，一岗多职，等等。

三、店铺投诉的处理经验

7月中旬的某一天，我提着早餐开开心心的走到公司，正准备吃。客服突然对我说，“哥，完了，我们惹上事了。”我心里一惊，赶紧跑到他电脑前面去看。



这个顾客申请仅退款，退款原因是假冒品牌。然后在留言和旺旺里，发了一堆东西，说什么要向法院起诉我，向工商局申请赔偿，等等一系列东西，甚是吓人，老板都被吸引过来了。客服说，我觉得有点麻烦，我打断他说，我不要你觉得，我要我觉得。。。我觉得一点事情都没有。



这是最后的处理结果。

相信很多朋友都会遇到这样的情况，店铺遭遇投诉，售后，恶意敲诈。这些人往往会把后果说的很严重，动不动就是法院，工商局，传票等等，大家千万不要慌，一慌就中了这些人的圈套。

1、一般申诉的处理

大家首先要明白，随着生意越来越好，销量越来越高，遭遇的售后问题，只会越来越多。对于正常顾客的售后需求，我是以打不还手，骂不还口，有求必应为处理原则。在这个上面，与顾客斤斤计较，会耗费大量的精力。而提供优质的售后服务，能为店铺带来正面的影响。

刚开始，售后客服总是每天问我同样的问题...

客服：“哥，这个人包有线头，要赔10元。”

我：“给”

客服：“哥这个人有一个地方脏了，要15元清洗费“

我：“给“

客服：“哥，这个人包用了几天了，扣子掉了，想换个新的，行不行。”

我：“好“

哥，这个人分手了，要20块钱买糖安慰，不然就给差评。

我：“给....，你等会？，别人分手了，给钱有什么用，你不是单身吗，正好“

“哦，他也是男的啊，要不知男而上...，”

咳咳，反正只要是我们的责任和问题，我一般会无条件的答应顾客的要求，这样能保证店铺良好的评分和纠纷率，对店铺有更加深远的意义。换言之，如果售后客服，每天都纠结于和顾客讨价还价那几块钱的赔偿，对于其心态，也会带来很大的影响。当然这是面对正常的顾客来说的。

2、如何处理恶意差评

而对于上面提到的职业打假师，差评师。我的做法就是，不妥协，不给钱，不理睬。

许多刚开店的小白，可能不会判别职业打假师和普通顾客，当你多遇到几次，你就会发现打假师一般会有如下几个共性。

(1) 拒绝电话沟通，打过去要不挂掉，要不就说一些恐吓的话，要不就说没时间。

(2) 总是提起投诉，赔偿，这些关键词。

(3) 不具体讨论商品问题，纠结于问你想怎么解决，态度嚣张。

很多卖家因为怕出事，都是直接给钱，让投诉方撤诉，据我所知，职业打假师，一般都有讨论群，只要给了一次钱，后面的售假投诉会层出不穷。一定不能给钱。

这些人会通过旺旺联系卖家，说一些后果很严重的惩罚，说要起诉，报工商局之类的，不要被吓到，没有那么严重，如果不知道怎么回复，一般就不要回。说多错多。

这些人一般会申请仅退款，你就只需要回复一句“您好，您在本店购买的商品，如果不满意，可以申请退货退款哦，本店支持七天无理由退换货，请您将退款申请修改为退货退款”。然后就不用管，晾在那里，这些打假师比你更急，他精力有限，又压了货款在里面。

在这个期间，他会疯狂在旺旺上恐吓你，不要理会。等到系统默认退款的前几个小时，拒绝退款，拒绝理由写“商品不满意麻烦您申请退货退款，我给您同意，谢谢。”然后打假师一般会申请淘宝小二介入，之后淘宝小二会判定退货退款，或者直接交易完成，投诉关闭。这种投诉按我的经验来说，只要按我的做法操作，99%都不会成立。

3、如何防范职业差评师

各位卖家应该还有遇到过职业差评师。该人群一般以正处于快速增长期的商品链接为目标，收到货后，可能找你说商品有问题，一言不和先给你来一个500字带图差评。用词专业，基本上面面俱到的把你的商品说的一无是处。

(1) 面对这种情况，先在旺旺上与其直接联系，尽量诱导其直接说出想要钱财的目的，以便后面申诉不合理评价。

(2) 找差评处理机构处理，市面上有盗号删评价，屏蔽评价，折叠评价，一些处理方式，与其多花一些钱处理，都不能妥协给差评师一分钱。

一些客单价比较高的卖家朋友，可能会遇到这样的情况，顾客向当地法院或者工商局起诉商品虚假宣传，要求十倍赔偿。我的处理经验是，不要怂，就是干。身边的朋友有直接认栽的，5倍、10倍的赔偿给这些人，让他们撤诉。导致钓鱼执法的更多。后面我让朋友直接请律师，去该消费者所在地，直接打官司，加反诉，费用其实没有想象得那么高，对店铺也基本没有影响。

淘宝现在也开通了打假师，差评师的投诉入口，虽然意义不是很大，不过随着淘宝制度的完善，该类人群应该会越来越少。

4、顾客如何申诉维护自身权益

对于我们顾客来说，如果真的遇到了比较黑的店铺，除了差评，还有以下几种方法维权，事实上淘宝对于消费者权益的保障比卖家的用心很多。

(1) 拨打淘宝热线0571-88158198)，选择具体的维权类型，和小二沟通即可。

(2) 用手机淘宝，点开订单详情，在页面的中间会有一个订单信息，可以点击投诉商家，提交成功后，，卖家的系统后台会出现这个投诉，逾期未解决，会对淘宝卖家有相应的处罚。





谢谢大家！我是周骁，有问题欢迎大家联系我一起交流讨论~

问答：

1、能具体介绍下直通车+刷爆的冷启动么？

周骁：一般新品上架第一天破零，就是直接刷单破零，然后单量螺旋上升，第一天1单，第二天2单，然后3、5、7、10，这样递增，同时配合做一些优质卖家秀。等刷手收到货让他们给你评价上去，等有了基础的销量和评价了 就通过直通车推广引流。

2、你们怎么考量站外渠道的效果，目前对站外渠道推广看重的是什么点、直接带销量、还是品牌影响力？

周骁：站外推广一般转化率和ROI比较低 不用来带销量，更多的是用来做品牌影响力和市场占有率。

3、这样前期刷的单量不多，可以直接找身边亲戚同学朋友什么的帮忙吗，需要注意什么？

周骁：大数据可以查询到你和朋友们的账户关联，所以最好不要。

4、如果我开一个淘宝店铺。一般情况下，如何根据店铺的销量来配比我的工作人员比较合理

周骁：根据日销量和询单人数来配比，我店铺是以100单为临界点，多一百单，就多配一个客服，多2-300单，多配备一个运营助理。

5、店铺自然排名的权重你认为哪些因素影响最大？

周骁：客单价，销量，店铺精准标签，店铺风格，顾客评价和真实复购率。

6、店铺到底：直通车+钻展 更好？还是用淘客推更好？

周骁：前期用直通车拉精准人群和标签，后期稳定了搭配钻展和淘宝客提升销量。

7、新品一般没有权重，刷单的时候给刷手的搜索词是全标题？（关键词找不到店铺）

周骁：尽量不要使用全标题，可以搜半标题，或者卡地区，价格，提前进行浏览，收藏，加购，等形成了比较深的购物轨迹，再去用关键词搜索，排名就会比较靠前。

8、不同推广方式的投资回报率怎么样？

周骁：直通车、钻展、超级推荐、淘宝客，是现在四大主流推广方式，其中直通车对于店铺的人群和标签正面影响最大，我比较推荐。淘客会导致店铺标签混乱，可以适当开直通车拉正人群。

9、推广费用占营业额多少比较合理（不同品类估计有一定差异，你店铺目前是如何）

周骁：推广费用一般占到利润的 20-30% 比价合理，我店铺是20%，前期推广费用占比会比较高，后期稳定了会减少一些。

10、坑产怎么刷？或者说店铺层级，刷的量和同行平均转化率有关系吧，对于小类目，比如某些蓝海类目全网成交只有百几十单，怎么刷合适？关于刷单资源是否方便？

周骁：坑产只能补，不能刷，例如一天卖50单，可以补40单以下，店铺层级决定你的流量天花板。补大单没有意义，没有权重。

11、目前做母婴类产品，除了上淘宝还有上其他销售平台吗？

周骁：有很多线上母婴类的app，都有自带商城，可以入驻。

12、用淘客推，这个佣金怎么设置比较合适，还是直接参考头部同行？

周骁：佣金根据利润来设置，你要想明白自己的目的是什么，如果是为了赚钱，卖一个赚一个，那佣金比肯定不要设置太高，如果是为了冲销量，带动非淘客交易，那么只要不亏，甚至小亏，都可以接受，就当免费刷单冲销量。

13、引流款火了之后，还会留着引流款吗？

周骁：如果引流款带来的访客和流量，和后面上架的款式，以及店铺规划没有冲突，可以留下。

14、请教大佬，你们店铺引流款给店铺其它产品的销量带来多大影响？

周骁：现在淘宝算法是千人千面的推荐算法，有精准的店铺风格和标签，就越容易被淘宝推荐给有这个需求的顾客，所以我店铺后续的款式，都是往引流款上靠的，尽量保证整个店铺的受众是同类型的，关联转化很高。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

不仅要有好实力，也要懂得如何写个好简历

提问：

花爷，好。进入咱社群挺久了，今天来交流下。趁着有时间，最近重新做了下自己的简历，主要是梳理下自己的一些工作经历；想请花爷这边过目给一些建议指导。自己走的路稍稍与众不同，毕业4年只求过一次职还是两年前，也是幸运第一份工作算是踏上了所谓的蓝海和公司一起成长，然而浪潮来也快去也快；但自己收获比较大的是闯进了一个未知的领域是自己喜欢的且坚定未来自己要做的方向；现在所在的公司也是在婉拒了几个老领导、同事的邀约和项目老板直接谈后选择的，还是在自己规划的领域内，目前工作问题也挺多还在摸索前进中。

回答：

给你几个建议：

1.最紧急的，如果你想在职场上再进一步，那你写简历的水平还得再往上拔一个档次，现在你的简历最主要的两个问题是

a.没有特点，看不出某一项能力特别突出。你是擅长引流？还是擅长留存转化？还是对整个项目都有非常完美的把控？

目前的简历就是啥都行，但全面发展等于全面平庸。你想一想，招聘的场景是什么？公司管理层招聘时，最普遍的想法是我得找一个xx能力特别强的，所以你一定要把突出的能力在简历里表现出来。

b.工作内容没有说服力，虽然列了很多工作经历，但看不出来做得有多好。

给你一个万能公式：在xx背景下，我们定了xx的高目标，遇到了xx困难，最后我通过xx努力，达到了目标，取到了xxxx的数据成绩。

2.你已经坐到主管级别了，如果职场上想往上升，简历里除了工作能力，应该要体现出你的管理能力了。

越是大公司的老板，越清楚管理的学问和重要性，所以当老板想招管理层时，业务能力只能占六成，剩下四成还得看管理能力，甚至如果是招客服销售部门的管理层，管理能力的比重会更大。

3.跨境电商这个行业吧，虽然有一定互联网属性，但本质是商易行业，跟纯互联网公司相比，职场上的薪水、发展潜力，都是不如纯互联网公司的。

你已经坐到主管级别了，下一步要突破天花板，开始要自己着手做一些小项目了，跨境电商现在资金门槛挺高，多关注信息差带来的小生意机会吧，第一步不用追求做大，赚到非工资收入的第一块钱最重要。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

不止要学会找商机， 更要学会找商机的思路

提问：

花爷你好，看亦仁大佬的星球时，亦仁有篇帖子提到抖音发设计签名然后留微信的赚钱模式，随之模仿，我做的起名，坚持一段时间后视频就过不了审了，号被封！我想问的是如何去寻找挖掘这种小项目，因为觉得这种思路是对的，想继续做，但苦于没有卖点。

再就是想问下花爷，也是在亦仁大佬星球看见的，简单点说就是有个5000人的微信，深度链接，就可以活得很滋润。想问下如何寻找这类人呢，想学习模仿一下。

辛苦花爷。

回答：

噗，现在别的星球遇到的问题也来问我了吗.....

姑且聊几句吧，大家要搞清楚一个重点：大佬的话是不能全信的。

什么？花爷你是说大佬都在骗人吗？

不是，很多大佬是在跟你真心实意的交流，但问题是，很多人没办法100%理解大佬的意思。

为什么会这样呢？因为大佬说的话，都有对应的语境、背景，真要完全讲清楚，可能要说几个小时。但大佬的时间有限，没办法，只要把各种语境、背景给省略掉了，不可能面面俱到。

比如你说抖音设计签名的玩法，大佬说谎了吗？

没有，只是你再去跟进时，抖音的审核环境已经变了，用这个模式的也多了，所以就不灵了。

但实际上，你搞清楚模式的本质，把因为背景环境不同的坑给绕过去，这个模式可能又能跑通了。

再比如，亦仁哥说有5000个人的微信，深度链接，就能活得很好。

这话我也认同，但这话的重点是什么？是要有一个5000人的微信吗？不是，是你要有能力和5000人产生深度链接，怎么产生深度链接？

你要能稳定的为他人提供价值，你微信里有的是5000个有付费意愿的客户，而不是随便加5000人。

最后附一个链接，我之前写的《如何从生活中找到100个小商机》：<https://t.zsxq.com/ZNjiiAE>

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

为什么花爷反复强调不要裸辞？

提问：

为什么花爷反复强调不要裸辞？但我这种情况，可能还是要最近提离职：

（我裸辞过一次，因为找工作花了1个月的时间，最后因为经济压力不得不将就上班）

但我现在的状况是，

1.非常明确要离开目前的公司，辞职的事情已经拖了半年了，再待下去就是浪费时间

2.也许你会说，都拖了半年了不能再等等吗？等有了offer再辞。未来两个月是行业旺季，公司会很忙，是没有时间去找工作的（一想到忙起来做没价值的事情就焦躁）

3.最关键的是，我要换城市，而且要转行（新媒体运营岗转产品运营），换城市找工作不提前去一个城市不太好搞

并且做好了裸辞之后的经济负担准备，最近提离职，月底走人之前做做求职前的准备，还有什么需要考虑的吗？

回答：

我说不要裸辞，后面还带着条件呢：除非你本身就想休息一段时间或者有资金储备。

为什么强调不要裸辞呢？因为人一旦换了工作，至少得工作了两三年，二三十岁最重要的职场奠基生涯，你也换不了几份工作，每份工作都很重要。如果你没做好准备，贸然裸辞，万一找工作不顺利，手头资金紧张，心态基本马上要崩溃，几乎可以肯定随便找份工作就了事，人生重要的决定走错了一大步。

像你这种换城市（基本都要gap一个月）+经济有准备，想裸辞也没问题，你就是想出去旅行一年，只要经济允许也没问题。

还有什么考虑的话，注意下社保公积金迁移，另外如果是转岗，最好提前能加到新城市的职业群里去了解一下情况。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

从事自媒体领域创作，职业规划应该怎么做？

提问：

花爷你好，我是18年毕业的工科生，因为不喜欢原专业，选择考研，但是失败了。

今年开始工作，主要做的事微信公众号，是有关护肤科普的，平均每天一篇文章的阅读量是5-6w，因为自己是那个公众号的粉丝，所以目前是这个公众号的内容编辑。主要工作是，自己每周一篇文章，还有排版ip的稿子。

目前的工作让我找不到自己以后的核心竞争力在哪？对于自己的职业规划也有点迷茫。最理想的状态是希望自己以后也可以做个kol，把知识转化为金钱。但是，又不确定目前这个公司是否是个好的平台，因为公司的内容部目前在瓶颈期，核心写手走了，文章质量没有以前高。

还希望花爷可以作为行业前辈，给点指导

回答：

我之前写过一篇文章，专门分析自媒体的，建议你好好看，多看几遍：

承认了，刚写10篇文章，我不小心赚了30万...

看你的问题，你还在把自媒体当成是写文章。

不不不，自媒体不只是写文章，自媒体是一门生意，一门从头到尾都要策划的生意，写文章只是其中的一部分。除了写文章，你还要懂定位、引流方法、用户运营等一系列技能。

你现在刚干这一行，公司的号也基本定型了，那你就得一边学习自己公司的经验，搞清楚你们的号是如何做起来、又是如何把一个公众号做成一门生意，另一边你要充分研究行业里的各种公众号，把各家自媒体的崛起之路在脑海中推演一遍，推演的多了，心里就有谱了。

拿我自己举例吧，你知道我做自媒体之前干了什么吗？

第一，我把新榜上每个分类下的头部号都分析了一遍，弄了一整天，得出了适合个人零资源上手的自媒体定位。

第二，确认定位之后，我把同类型的号全部列出来，找人把他们的历史文章和数据全部抓下来，看看他们是怎么做起来的，从哪篇文章开始写火的，不断的总结、琢磨。

完成了这两步，才算是起了头，才有开头那篇文章里列的后续策略跟进。

你还年轻，不用急。想考高分，就要考前做一百张试卷，想做自媒体，就得研究一百个号的模式。

这个世界，对大多数人来说，还是很公平的、

ps.大家不要向小号提问，我不常看小号，容易漏，提问认准大号哈！

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

以大闸蟹为例讲两个突破圈层，触达用户的商品营销案例

提问：

花爷，从8月十五前一周开始，有之前在北京的时候一起的兄弟托我搞了点梭子蟹，然后在朋友圈里做了半个月，收益还可以，准备再做几个品类，然后包装个青岛特产的礼盒出来，走团购和政企渠道，做淘宝的话没有经验，怎么样才能扩大规模？

回答：

以大闸蟹为例，说两个真实案例，一个微信，一个淘宝，你看有没有一点启发。

不管哪种模式，都是突破圈层、接触更多高质量用户最重要。

在微信，有个哥们儿做大闸蟹的，主要的破圈手段就是送。

他加了很多知识星球，跟星主搞好关系，在星球里做福利抽奖宣传，或者通过星主做宣传介绍，加了不少星球好友的微信，毕竟到了季节买大闸蟹是刚需。

然后在他那里买了或者领了中奖的大闸蟹之后，他都会额外送一些。因为星球里人群质量比较高，拿了人家的东西不能白拿吧？至少要发个朋友圈宣传一下，人群圈层一下子又扩散了一层。

举一个他在条形码的星球做抽奖宣传的例子：<https://t.zsxq.com/v7m2V7U>

在淘宝，今年最火的方式就是做大闸蟹的蟹券。

平常买大闸蟹，八只至少150-200元，今年八月份开始，蟹商就推出了蟹券，原价几百块，折扣后一百多，用完优惠券八九十块钱就能买到蟹券，到十月再用券提货。

一般这种都是找淘客合作一起推（不知道什么是淘客的去复

习：<https://t.zsxq.com/62BAuZB>），我看到淘宝京东做蟹券销量比较大的，一个月都是数十万单。

这么做的好处，首先提前给当年的销量有一个保底，其次用低价券把销量和平台排名给冲上去，等到十月份大闸蟹的正季，再正常价格销售，赚取利润。

举一个淘宝蟹商和微博淘客合作推蟹券的例子，看下图。

在微信和在淘宝，思路是一样的：

找到合适的渠道（如上面的星球or淘客），以合适的方法合作（如上面的抽奖or分佣带量），先把人群基数扩大，然后再做活动进一步裂变、转化。

公开



每天白菜优选

9-8 09:40 来自 微博 weibo.com 已认证

加关注

不到¥10一只！九月中下旬开湖

【10年老牌】旺阳 大闸蟹礼券8只（公4两*4只+母3两*4只）79包U（268-190券），公蟹吃膏母蟹吃黄，10月中旬蟹更肥 #每日白菜优选#

温馨提示：卡券上有唯一的帐号密码，每年九月中下旬开湖，可以通过网站/400电话等兑换预约发货，不急的话可以等到10月中旬再提货，那时候的蟹最肥美。每天白菜优选的微博视频



分享



转发 117

评论 53

赞 80

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

公司客服离职率高， 应该如何调整激励模式

提问：

花爷你好，我现在在一家公司做运营主管。部门的客服离职率特别高，都是做一两个月就离职了。工作强度是比较小的，我觉得直接原因是工资固定，他们看不到希望。

现在老板想要调整一下工资模式，降低底薪，加入提成模式。但是又不想工资给的太多，因为一旦工资上去了，淡季就很难降下来。让我想一下方案，身边做的比较好的同行都是比较提防我们的，因为我们是厂家，所以产品优势比他们大。也不知道去哪里学习希望花爷给个大概的激励模式方案。

回答：

人啊，是需要一直看到希望的动物。

你提到金钱激励，没错，钱是最直接的兴奋剂，但我敢打赌，当你把客服的工资从三千拔高到四千，用不了半年，他们仍然不会满意，因为还有大把比他们有前途、薪水高的岗位，人是不会知足的。

驾驭基层群众是从古至今的一门学问，钱只是调节的工具，通过钱，管理者需要建立起更重要的东西：阶层。

建立阶层的过程中，四件东西最重要：身份、奖惩、竞争、出口。

1.身份

想象一下，职场如果是一款游戏，那客服的段位，最多只是这个游戏的新手村，如何让客服愿意更久的在新手村历练？

设置不同的段位，让他们一直有一个看得到的目标去努力。

建议将客服分组，每组5人左右，设置小组长，如果总人数很多，每3个小组再建立一个小团长，所有小组长、小团长从客服内部选拔，阶级分工明确。

制度上一定要把楼梯一样的阶层搭建起来，人才有意识往上爬。

2.奖惩

先说奖。

提问的花友公司是做电商的，电商客服的绩效一般与业绩直接挂钩，哪怕是售后客服，也有对应的数据标准。但奖励绩效，不在于多，而在于设置巧妙，至少需要有三种类型的奖励：

第一，普惠奖，即大家努努力好好干，就能拿到的绩效。

第二，头等奖，即做得最好的人才能拿的奖，一般得是个比较诱人的奖。多说一点，头等奖是实物的时候，往往效果更好，因为实物隔段时间换一次，新鲜感会带来额外动力，当然也允许折现。

第三，竞争奖，这个在后面第三点再细说。

特别强调，有奖，就一定要有奖。

一定要给所有人设置底线指标，一次达不成指标，扣绩效，多次达不成指标，考虑劝退。在客服这个工种里，一定会出现不在乎奖励只想混日子的人，这种人要坚决清退，否则会严重影响团队氛围。

你甚至可以直白的跟大家说，哪怕有一天离开，公司也希望你可以以一个优秀员工的身份离开，混日子磨洋工的，绝不姑息。

3.竞争

竞争才能磨练出最好的团队。

设置团队奖励，以团队为单位比拼业绩。同时你作为主管，要帮小团长、小组长们做好对客服的动员、培训，让大家在实战中去总结，拼出团队感来。

团队间的竞争，靠的是一种仪式感、使命感。奖励是一部分，另一部分，一定要让大家明白，拼搏不仅是为公司，也是为了他们自己提升能力，以后有更好的发展。在竞争中表现优异的，成为后面小组长、小团长的备选人。

如果你身边有做过市场销售工作的朋友，建议去取取经，销售们的动员经验都很丰富。

4.出口

前面3招，都是让员工在新手村更努力的攀爬，但我们必须承认一点，没有人想做一辈子客服，新手村也是有终点的，这类需求是挡不住的。

所以，也要给所有人准备一个终极出口：

小组长、小团长中表现最好的，有机会直接转岗到公司最有发展潜力的部门，薪水和职业前景再上一个台阶。

如此一来，普通客服-小组长-小团长-转岗，这套阶层体系算是跑通了。还是那句话，你不能避免离职，但这套体系会最大限度的延长员工的在职时长和努力程度。

最后再强调一点：

钱只是调节的工具，员工最想看到的，其实是成为更好的自己。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

准备开年工作了，请
花爷说说在这种情况下，
电商会怎样的环境，
要做什么准备？

提问：

花爷，准备开年工作了，说说在这种情况下电商
会怎样的环境，要做什么准备？

回答：

疫情影响下电商肯定是下滑的，一方面工厂出货难，供需失衡后价格上涨，购买需求少了，另一方面快递也不给力。这种影响肯定是阶段性的，疫情之后会回到正常水准，不过这几个月的营收没了就是没了。

对电商这个行业，我最近几年的看法不变，就是卖家一定要想办法增加和消费者的触点。

触点其实是一个餐饮行业比较流行的概念，服务员每接触顾客一次，都称之为一个触点。正常情况下，触点越多，黏性越高，触点越少，效率越高。

大的餐饮企业高度标准化，会严格根据企业定位，把控触点的数量。比如以服务为口碑的海底捞，会有意增加标准服务流程中的触点，但太二酸菜鱼为了追求高翻台率，会刻意减少触点。

对电商这个行业的大部分从业者来说，流量越来越贵，新的流量渠道、裂变和复购都非常重要，所以增加触点是一个趋势。

传统的淘宝电商，精力都花在付费买流量，是一种筛子模式，一瓢米倒进筛子，能筛多少是多少。

下一个阶段的电商，不仅要付费买流量，而且要在多个渠道付费买流量比较效果，并且维持长期的触点关系。更像是一种米缸模式，不仅要用不同的筛子筛米，而且要把筛过的米都装在缸里，减少对筛子的依赖。

去年最火爆的几个天猫美妆品牌，都是靠“内容种草+微信流量池”这套配置做起来的，而且国际一线大品牌也开始在研究这套打法了，后续一定会有跟进。

直播（售前增加触点）和微信（售后增加触点）慢慢会变成电商的标配的。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

准备开年工作了，请
花爷说说在这种情况下，
电商会怎样的环境，
要做好什么准备？

提问：

花爷，准备开年工作了，说说在这种情况下电商
会怎样的环境，要做好什么准备？

回答：

疫情影响下电商肯定是下滑的，一方面工厂出货难，供需失衡后价格上涨，购买需求少了，另一方面快递也不给力。这种影响肯定是阶段性的，疫情之后会回到正常水准，不过这几个月的营收没了就是没了。

对电商这个行业，我最近几年的看法不变，就是卖家一定要想办法增加和消费者的触点。

触点其实是一个餐饮行业比较流行的概念，服务员每接触顾客一次，都称之为一个触点。正常情况下，触点越多，黏性越高，触点越少，效率越高。

大的餐饮企业高度标准化，会严格根据企业定位，把控触点的数量。比如以服务为口碑的海底捞，会有意增加标准服务流程中的触点，但太二酸菜鱼为了追求高翻台率，会刻意减少触点。

对电商这个行业的大部分从业者来说，流量越来越贵，新的流量渠道、裂变和复购都非常重要，所以增加触点是一个趋势。

传统的淘宝电商，精力都花在付费买流量，是一种筛子模式，一瓢米倒进筛子，能筛多少是多少。

下一个阶段的电商，不仅要付费买流量，而且要在多个渠道付费买流量比较效果，并且维持长期的触点关系。更像是一种米缸模式，不仅要用不同的筛子筛米，而且要把筛过的米都装在缸里，减少对筛子的依赖。

去年最火爆的几个天猫美妆品牌，都是靠“内容种草+微信流量池”这套配置做起来的，而且国际一线大品牌也开始在研究这套打法了，后续一定会有跟进。

直播（售前增加触点）和微信（售后增加触点）慢慢会变成电商的标配的。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

十几秒的广告设置成五秒后可以关闭，这后面是什么原因？

提问：

花爷，广告一般是10几秒的都会在5秒以后可以关闭跳过，其实这样对于想要跳过广告的人来说不算一个小心理测验，越焦急反而越专注，就越会记住广告的内容，加深广告的作用，我这只是个人看到了以后猜想一下。个人看这个5秒以后关闭肯定有猫腻，否则为什么设置这么个功能。

回答：

广告设置成5秒以后可跳过，背后确实有深层次的用户心理考量：

1.如你所说，当广告改成5秒可跳过时，这5秒钟之内的广告到达率极高，吸引了用户的注意力。以前120秒广告的时候，一般都是开始和结尾的广告价格最贵，中间的广告价格便宜，也是一样的道理。

2.你在第几秒选择跳过广告，是一个非常重要的指标，可以以此判断你可能对什么类型的广告感兴趣，以后给你推更合适的广告。随着计算能力的提升，这点在广告系统里非常重要，如今大部分的广告系统都支持根据用户画像定向投放广告，也只有这样的广告系统才更吃香。

3.这个广告机制其实是国外先发明的，你得承认几年前国外的互联网产品，在用户体验上花得功夫确实比国内要大。当初推出可跳过的广告，一个初衷就是鼓励广告投放方，去做更优秀的、能吸引用户看下去的广告，而不是只要花钱，就能投一堆垃圾广告。

广告系统是个非常庞大、赚钱的工程，因为基数巨大，哪怕效率提升1%，也能获得巨大的利润。

而国外的几大广告系统，像google、youtube，一直在寻求赚钱和广告质量的平衡，后来他们发现，在保证一定质量的情况下，因为用户和广告主认知水平的提升，广告系统的盈利能力反而上升了。

这一点，国内简直是百度看了要流泪，360听完了心碎。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

可口可乐这种顶尖品牌为什么还要每年持续大量的投放广告？

提问：

花爷，你好！可口可乐这个品牌明明已经站到顶端位置了，为什么还要每年持续大量的投放广告

回答：

讲个有意思的地方，很多学科的道理其实是相通的。

比如物理中有惯性的概念，质量越大，惯性越大。在商业领域其实也类似，越是大品牌，品牌的影响力就越持久。

那惯性在什么时候会减小呢？在摩擦力出现的时候，在外力出现的时候。同样的道理，品牌的影响力也会随着时间、随着竞争对手的出现消减——如果你一直无所作为的话。

广告界有句名言：我知道我的广告营销费用有一半被浪费了，但我不知道是哪一半。

用户接受一个品牌，通常需要多次的触达，才能占领认知，最终形成购买决策。在这之后，又需要不同的触达，提醒用户复购。

在这个过程中，品牌不知道自己做的哪些广告达到了触达用户、占领心智的效果，那只要多次触达，保持曝光，才能确保。

哪怕这些广告中有一半被浪费了，那这浪费也值得。

商业领域里，能够牢牢把控某个细分行业头把交椅一百年的品牌并不多，为什么？因为随着时间推移，消费者的口味、时代的潮流是多变，品牌想火一百年，需要在每个5-10年里，都踩准最正确的营销广告策略。

可口可乐显然做到了，所以它是其中的佼佼者。它能火这么多年，恰恰是因为它能在不同时代采用了不同的、却又非常正确的营销策略，你说它敢把广告停掉吗？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

售后评价对公司改进工作有帮助么？差评对骑手的惩罚影响大么？

提问：

花爷，你好，今天想问问外卖平台的几个问题。

1.我很好奇如果骑手超时送达，或者是「提前点送达」在公司里面的惩罚严重吗？

2.平台的售后服务是真的对公司有改进帮助吗？
每次投诉之后，平台只会发无门槛红包打发消费者，超时以及「提前点送达」的现象依旧不减。

3.这个会不会是平台售后的某种策略？违规的骑手订单那么多，能发现超时或者「提前点送达」
是其中一小部分人，其中愿意花时间去投诉又是更小一部分人，每次的成本就是5块钱无门槛红包，相对用户买了「准时赔」的收益，成本很小。

4.用户越来越不敢打差评，平台的改进行动力会不会越来越差？

回答：

我觉得这个事儿网上讨论的方向有点跑偏了。

首先，大家现在应该都知道一个概念，叫做平台性的矛盾转移。

比如点外卖，平台给了用户不合理的预期，结果骑手完不成，用户给差评，而平台又规定，一个差评会扣掉骑手一整天的工资。

很显然，这样的规则是不合理的。但在现实中，矛盾往往不会指向平台，而是转移到用户和骑手之间，骑手觉得用户不通情达理，用户觉得自己理所当然，平台的过错就被短暂的忽视了。

以上是你们经常看到的逻辑，对，但不完整。

事实上，外卖平台的规则一开始确实不合理，但别忘了，每一方都拥有不断动态调节的能力。

外卖平台想长期良性发展，一定会改善自己的规则，不然用户和骑手也不是傻子，可能被你忽悠一次，不可能被平台忽悠一辈子。

规则如果长期不合理，骑手可以用脚投票，大不了不干了。但事实是什么？骑手和外卖生意还在不断增加，这行的赚钱能力是超出规则不合理带来的弊端的。

比如，以前骑手一个差评确实要扣几百块，但据我所知，现在一个差评只扣几十块钱了。你看，平台也在不断调整规则，生态内的几方都在相互适应。

当然，对这次事件，我的观点很明确，不管是罚几百还是几十，都不应该发展到杀人的地步，太过了。

所以：

1.售后服务会让平台改进吗？当然会。

2.售后服务可以解决所有的售后问题吗？永远不能，解决收益永远必须大于解决成本，否则平台不会有动力推行。

无论是发优惠券还是骑手给你打电话道歉，都只是在成本接受范围之内的一个最优解，而不是让你100%满意的完美方案。

3.那一些人觉得很重要、但平台没有动力去改进的问题怎么办？

好问题，一般这种情况，就需要严重的爆发性事件才能引起平台的重视了。比如.....在去年重庆的公交车冲入大桥坠河之前，有多少人觉得对司机动手是件不可饶恕的事情呢？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

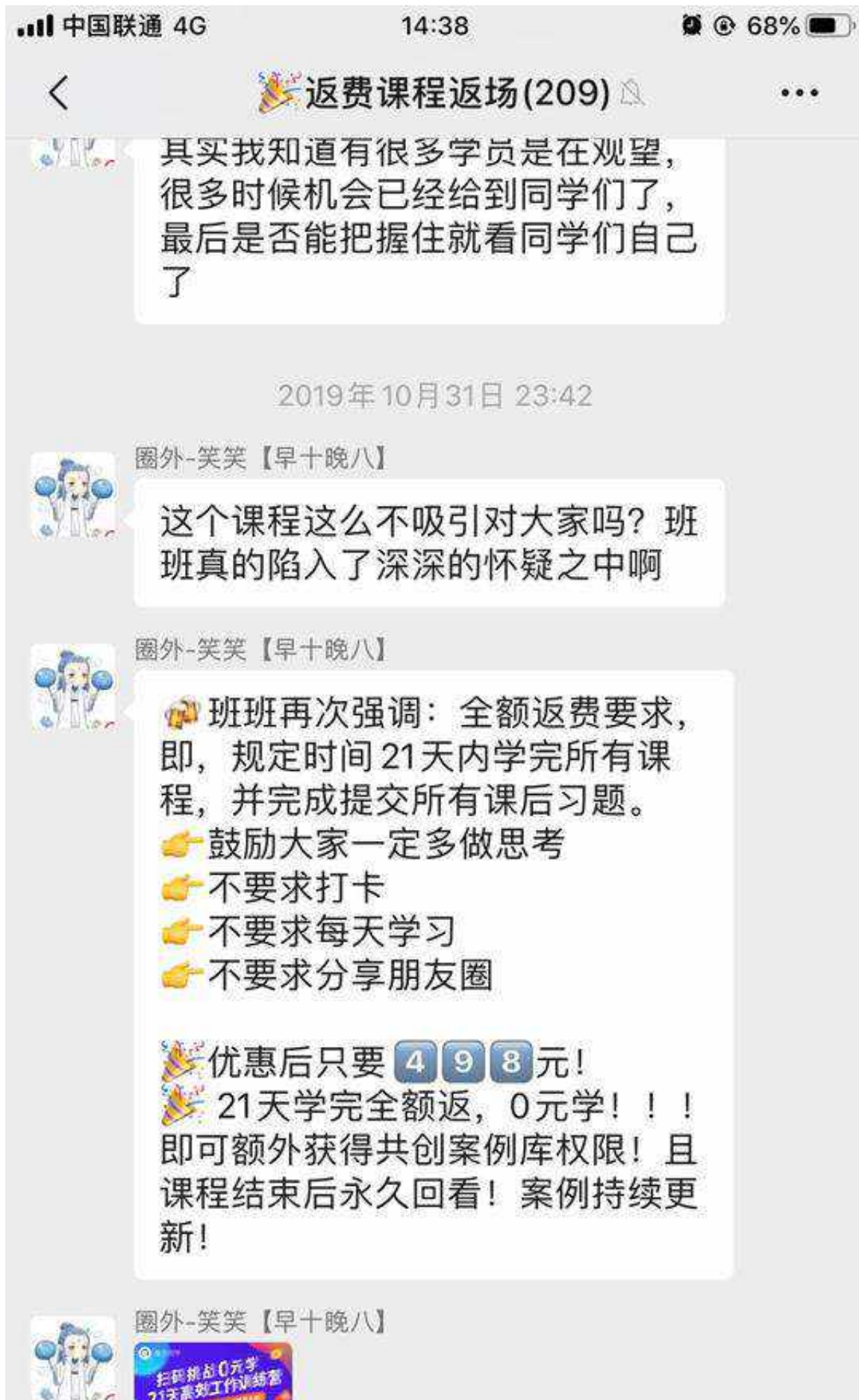
让一部分中产先冲破天花板

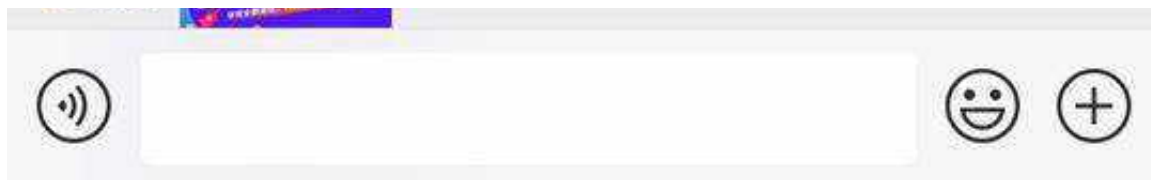
圈外商学院退出21天挑战0元学费课，后面的运营逻辑是什么？

提问：

花爷，下午好。圈外有推21天挑战0元学费的课（即学完达标全额返学费）。这个和懂你英语的部分返学费有点像。这也是广告方式的一种？然后引导你付费高阶课程？我感觉我是他的受众之一。但是不是很理解这个运行逻辑。请花爷分析

分析





回答：

返学费的策略，有两个变种。

第一种，是有任务的返学费，比如要求你每天学习完成后，发朋友圈打开。

这种玩法一般价格不会太高，几十块钱，最高百元左右，主要目的是吸引你完成发朋友圈的任务，带来更多的用户，本质上是裂变的玩法，把人数裂变到一个更高的数量级，再出高价课转化。

但后来微信不允许朋友圈打卡了，这个玩法就废掉了。

第二种，就是你现在看到的，一定程度上是在赌概率。

假设原本课程200元，那现在我把课程价格提到400元，有50%的人打卡成功，我的盈利和之前1000元时不变，而且因为打卡返学费的噱头，降低了很多人购买的心理障碍，可能吸引更多报名。

当使用这种玩法的时候，其实是一种庄家稳赚的策略，如果你没有打卡，庄家赚了400元，如果你打卡完成，你充分接收了庄家的理论体系，有很大概率积蓄购买后面的高价课程。

最差的情况是什么？100%所有人都打卡成功，且所有人都不再购买其他课程，这种情况下，庄家的损失是什么？其实非常小，无非是一点人力，课程本身是音频，一个人学和一万个人学，庄家制作音频的成本是相同的。

这就是知识付费搞这个玩法的优越性，边际成本非常低，哪怕最差的结果，也只是稍微浪费一点人力。

更何况，最差的这种情况，在现实中根本就不会出现。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

在小县城开饭店，运营一般也想不到其他好的赚钱思路，该如何谋求发展？

提问：

一进去星球就来提问，本人是个中年俩孩子的妈妈了，地处山西一个在全国排名靠前的资源枯竭型县级市。前几年不明显，因为国家一直有补贴，最近两年越发严重。整个城市人心惶惶，经济上不来，人们大批大批的结伴外出打工。做生意的见面第一句话就是最近生意越来越不好干。城市转型让人看不到希望。现在我又由于各种原因没有办法走出这个城市，现在开了家小吃店，生意一般般，无法突破，想问花爷，在这个不上线的小地方还有什么能发展的！在我的脑海里过来过去就是开店，不是卖吃的就是卖穿的，可是这些实体行业都受到了特别大的冲击，并且投资大，风险大，线上卖吃的穿的，我的朋友圈也有，做的看起来也不错，但我觉得我不是那个料，有些迷茫？

回答：

德国有一部诗剧叫《浮士德》，主角浮士德和魔鬼做了一项交易。

魔鬼说，我将满足你生前的所有要求，但你死后，我将拿走你的灵魂作为交换。

这部经典诗剧的情节看上去像一本神话故事，其实这样的交换每天都在这个世界上演。

寒窗苦读的少年用数千夜的灯光换一本翻身的学历，背井离乡的年轻人用无数个孤独强撑的夜晚换一个光明的未来，被痛斥为资本家的老板用几十倍的杠杆风险换公司更上一层楼。

王健林看上去光鲜，其实为了万达发展借了几千亿，最后不得以割肉自保，儿子都进了限高名单。

这世界上，哪一样不是换来的？

选择留在资源枯竭的县级市，面临经济下行，这是交换的结果。

做实体行业，投资大风险大，这是交换的结果。

线上朋友圈做生意还不错，但你觉得你不是这块料，这也是交换的结果。

你看，结果都是选出来的。而现实是什么？

现实就是，生活的每一瓶解药都苦，你必须挑一瓶喝下去，最多是挑一瓶不那么苦的而已。

你这也不行，那也不愿意，全国十四亿人，你的县城再小应该也有几十万人口，凭什么你突破？

如果有不吃苦头就突破圈层的方法，那全国所有人都要齐头并进了，也就没有经济下行这回事了。

我个人建议，在小城市想要完成突破，培养互联网思维是必经之路，是效率最高的方法。你倒不用去朋友圈卖货，可以先学着用互联网思维改造自己的小店，慢慢来，不着急求成，但也不要抗拒。

三十岁、四十岁其实不算大，中国人平均寿命已经逼近八十，四十岁人生不过一半，除掉孩童时期，真正的事业期不过十几二十年而已，根本不算晚。

从开小店入手的话，建议你去看一看开店笔记，在喜马拉雅应该有免费的音频。开店笔记的老陈做了很多年了，跟我一样是个深耕的实在人（也吹一下自己哈哈），可以去多学学。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

在小县城车站旁开小卖部利润可观吗？都需要调研些什么呢？

提问：

花爷，我在洛阳偃师，一个五线小县城。这里新汽车站年后要投运了，在车站旁开个小卖部利润可观吗？开之前都需要调研些什么呢？

回答：

利润可不可观我不知道，只能跟你说说可以调研哪些数据做参考。

营收上：

1.新汽车站的客运量，这个一般规划文件里会有预计吞吐量。

2.如果怕规划文件的预计吞吐量不准，可以再看一下新站的线路规划，对比以前老站同样线路有多少人流量。比如老站被完全撤除，新站在原有基础上增加线路，且新站位置不偏僻，那新站吞吐量肯定比老站大，而老站的吞吐量是能查到的。如果老站不撤，新站老站有相似的线路和班次，那新站跟老站的吞吐量应该相当（位置不偏的情况下）。

3.人流量的转化率，直接去老站蹲个一天，就能估算出老站小卖部门口的人流量和购买人数，两者相除就是转化率。

4.客单价，同样是蹲点估算，不用太准确，大概就行。

当然3和4你直接想办法去找老站小卖部老板聊会更方便。

成本：

1.房租，新站怎么交租，几年一签，水电费用等等。

2.装修，装修损耗也是成本，新手容易忘，你就当每年折旧30%好了。

3.人力，不管是自己看店还是招人，都要当成人力成本算进去。

4.货物成本，大部分小卖部的毛利率差别不大。

上面这些成本应该都不难查询到。这样算下来，就有了最简单的公式：

日均人流量*转化率*客单价>日均成本，当这个公式成立时，你才能够盈利。

对新站来说，日均人流量的数据是最难估算的，没关系，你把自己测算的转化率、客单价、日均成本都带进去，评估一下要让这个不等式成立，日均人流量至少要有多少。

这时候会有两种情况：

1.要让不等式成立的日均人流量数字不大，新站肯定能够满足，那肯定值得去干。

2.要让不等式成立的日均人流量数字非常大，大到比新站所有班次的载客量之和还要大，那肯定不能干。

3.要让不等式成立的日均人流量数字算出来，新站可能达到，也可能达不到，这时候你就要做好两手准备，想一想，你的成本还能不能压缩？你的客单价还能不能提高（有的车站卖稍微贵点不会影响销量）？你的转化率能不能提高（增加新的品类比如热饮餐食提高购买率）？

很多生意做到底都是一堆一堆的公式，反复的测算、改进其中的数值，直到利润的数值不断扩大。把上面的问题搞清楚，相信你对能不能开店就有一定的把握了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

在微信卖蛋糕的营收 已经超过主业，应不 应该全职做副业？

提问：

花爷你好，我本职是做西点的，老公是个厨师，由于行业上班時間不固定，两个人都碰不到面，他就叫我趁年轻改行，然后我就改行做了小公司行政，副业就在微信卖卖蛋糕甜品，现在副业收入已经超过主业，但我平时上班，时间有限，副业收入已经到瓶颈了，主业又没有其他发展空间，家里人又不支持我开店，所以我很迷茫不知道应该如何提升收入，是放弃主业全身心做副业呢，还是提升主业能力再去学习呢？第一次提问有点流水账，希望花爷能指点迷津，感谢，比心

回答：

你家人不让你开店是对的，在微信卖卖蛋糕甜点，和开个蛋糕店完全不是一回事。现在蛋糕店不做连锁品牌非常吃亏（其实连锁品牌像幸福西饼，加盟店也不怎么赚钱），新手开蛋糕店，亏损的概率太大了。

你副业卖蛋糕的收入能超过主业，说明你销售和手艺还不错。但花爷说过，想把副业变副业，副业收入要达到主业的三倍才稳妥，至少至少是两倍。

你的问题是，就算你能把副业收入做到两三倍，但你时间有限，也没空接这么多生意。我的建议是，你先看看获客能不能扩大了原来的2-3倍。

假设你原来主要靠已有的微信朋友关系销售蛋糕，但你就开始尝试，从外部获取流量。比如你尝试了一下，微信加10个好友就能成交一单，那就算一算，要加多少好友，你的营收可以翻一倍。

假设加200个好友营收可以翻一倍，那你可以先试试自己有没有能力，每月稳定的加100-200好友。

加了好友不急着成交，直说你时间不够，每天蛋糕是限量的，让他们抢购。这样相当于你每天做蛋糕的时间不变，但客源不断在增长，如果能保证客源增长稳定，你就可以全职提高产量了。

不断获取客户的方法很多，做活动让客服邀请好友、微博/抖音/快手上做视频宣传、收代理接单等等，可以一个个试过来，看看哪个适合你自己。这个尝试的过程，在外人看来可能有些蠢，可能家人会不理解你为什么要去做自己不擅长的事，没关系，坚持下去，为了全职的目标坚持下去。

以前答过几个在家做服务的问题，给你做参考。

在家做手绘头像生

意：<https://t.zsxq.com/MzVfiyB>

在家做养生食品生

意：<https://t.zsxq.com/JiMfuNf>

在家做凉粉的生意：<https://t.zsxq.com/33ni66q>

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

好的简历一定要突出自己的核心技能

提问：

无标题

匿一个，我有个问题想听听花爷的看法，从中找一些思路。

年龄28，专科学历是自考的，完了会继续自考本科，毕竟学历是敲门砖。

工作时间7年，刚工作那会儿是研发起步，逐步接触技术管理、运营管理，现做的产品。总结一句话就是我可以一个人从0到1做一个完整的C端或B端项目，同时具备管理经验，带团队经验，特别是对于初创团队，属于综合能力突出那种，

吹完了牛说下问题。

这几年我自己从做旅游B端产品到互联网医疗B端到C端校园工具类产品，三个产品都是不同的行业，都是创业公司。

第一家公司做了五年，刚工作就在的公司，算是共同创业了。

互联网医疗半年，校园工具三个月，其余时间吧干了点别的杂七杂八的事，简历上说实话写出来都不是太好看，要反复琢磨优化，不然给人感觉太飘了。

最近几个月在知识星球看到不少大神的文章，认知提升了不少，工作之余也开始输出一些内容

（在这之前就是认知有限，工作中太多闲暇时间用于玩游戏瞎折腾了，白白浪费了许多机会），副业还没有发展起来，还需要正职养家，房车当前已经不用发愁，不过贷款挺多的。

我自己对于技术和产品的能力定位是过渡技能，目前还没有创业思路，排除创业的情况下想请花爷走心的分析我这履历的利弊、可优化空间和上升空间，跟着会离职考虑下一家公司了，这家创业公司对我个人提升有限，但是投资人资源不错，也是我还继续留着的原因。

编写于 石墨文档

回答：

你简历的最大问题：没有核心技能。

我帮身边至少20位朋友优化过简历，每个人都有这个问题。

普通人写简历的思路：我得过这个奖，我做的这个项目成绩不错，ok，我全给你写上去，这样可以表明我是个优秀的人了吧？

错，错的离谱。

你得知道，公司的管理层和HR在招人的时候，和你根本不是一个思路，屁股不在一个位置上，脑子就很难想到一块去。

公司招人的时候，想的是我有一个业务缺人，这个人必须要会技能A，这样他一来就能把项目的空给补上。

带着这个想法，管理层和HR在看简历（特别是3年以上工作经验的简历）的时候，脑子的想法只有一个：

这个人会不会技能A？他怎么证明他的技能A很厉害？

其他内容，都是一眼带过的，一份简历，初筛不会超过30秒，二轮候审不会超过5分钟。

再看你的履历，做过3个项目，每个项目都在不同的领域，做过研发、运营管理和产品，相当于转职三次。这样的履历，如果简历写不好，那就是做事没有耐心、啥都会点但没有一个精通的形象。很难过中大型公司的简历筛选。

公司不是不喜欢多面手，但多面手也必须要有一个专精项，不然不就成了打杂的了？哪里缺人你去哪？

所以建议你，先给自己定一个核心能力，然后从自己的履历里，挑一些能够佐证这个核心能力的内容，放到简历里，从多个方面证明自己的核心能力。

比如如果你把自己定位成业务增长型的产品经理（打个比方）那业务增长型的产品需要哪些辅助技能？产品搭建的能力、运营增长的能力、管理团队的能力、控制成本提高ROI的能力.....

辅助技能会有很多备选项，看看哪些是你具备的，挑出来，然后排一个优先级，重要的花大篇幅介绍，不重要的几句话带过。

这么写下来，简历才有重点，既然公司感觉你有能力，也让HR感觉你有清晰的职业规划，一直在朝一个目标努力。

给所有花友提个建议，如果你在写简历，建议你先去网上看至少20个别人的简历。因为网上流出的简历基本都是垃圾，你开动脑筋想一想，我要怎样才能从一堆垃圾简历中脱颖而出呢？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

如何管理员工时间， 让他们提高工作效率？

提问：

如何管理员工的时间，让他们提高工作效率呢？

回答：

老板永远没办法管理员工的时间，老板只能制定KPI、拆解KPI、管理KPI进度。

想像下，你公司有100人，或者更多，你不可能拿自己的24小时去管100个人的24小时，大公司别说管理员工的时间了，连员工名字都记不过来。

中小团队基本都是KPI导向的，老板要做的，就是制定每年、每季度、每月的KPI，把KPI分配到管理层，管理层再把KPI拆解到具体的个人和时间，最后老板和管理层各自盯着进度。

如果个别员工、管理层多次无法完成KPI，可能是能力问题，可能是效率问题，重要么？不重要，重要的是他一直做不好本职工作，那他就可以离开这个岗位了。

如果很多员工都完不成KPI，反过来，就轮到老板反思了，你的KPI定的对么？你和管理层一起讨论的计划、方法对么？

带团队有时候就像赶羊，路线是老板定的，老板需要确保羊群按照既定路线走，如果有个别羊掉队，是羊的问题，如果整个羊群都走不快，那是路线的问题。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

如果想做知识付费， 在做定位的时候有什么 要领和注意点呢？

提问：

请教下，花老板的社群能做好，我觉得跟定位定的好也不无关系的吧，花爷当时是怎么想到“一百个淘金案例，帮一部分中产突破天花板”这么一个定位的呢，光是这个定位和介绍，让人就很感兴趣了，如果想做知识付费，在做定位的时候有什么要领和注意点呢？

回答：

确实有关系。我见过很多做自媒体的，他们能写，他们有粉丝，他们本身能力很强，但他们赚不到钱，或者说商业价值没有被完全挖掘。

因为人们为了不同的需求，付费的意愿是不同的。

首先，有些行业天然离钱比较近，很多人说教人赚钱的人最赚钱，其实这个说法不对，事实上，所有让人变得更好、并且能够充分感知到自己在变好的行业，都比较赚钱。

比如教育，你上个培训班，成绩提高了，教育赚钱。

比如健康，你看个病，身体恢复了，健康赚钱。

比如医美，你整个容，以前不搭理你的男神来倒追你了，医美赚钱。

其次，同样的行业，不同的细分需求也会导致付费意愿的不同。

比如我昨天回答马场引流的那个问题说到，人们不愿意为了骑马付费，但很多人愿意为了骑马并且拍一张炫耀的照片付费。

再比如，同样是做副业，微商的受众比兼职搬砖更受欢迎，因为门槛低、少吃苦，更符合宝妈的需求。

人们总以为自己很理性，其实付费时，感性是绝对主导，赚感性的钱更加容易。

最后，想长久的挖掘商业价值，一套价值体系非常重要。

我在公众号的第一篇文章就说了，我看好教育，看好培训，这是我早就定好的行业。

但光定好细分行业还不够，比如说愚公掘金，如果跟你说加入就能年入百万，你会加入吗？你不会，一听就是骗人的。

如果想赚快钱，我可以公众号割200万以上然后消失，不开玩笑，200万还是保守数字。

但我是当未来至少十年的生意来做的，所以真的花爷根据自己的经验，总结了一套人提高掘金能力的方法论，而看足够多的商业案例，就是这套方法论的基础。100个淘金案例也由此而来，它不光是宣传，是真的有道理，你们应该能体会到。

现代社会，大家也都不傻，想做长期的生意，真诚和价值是必不可少的。

未来愚公掘金会慢慢从知识付费像培训方向转型，现在的开智、开眼只是第一步，等到培训的体系也搭起来，这会是一套帮助普通人认识自己、开拓商业思维、实操上手的体系，也可能是国内少有的、靠谱的成年人第二职业的培训体系。

我还是蛮期待的。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

学历Top级去了初创留学公司，老板不愿意升职加薪，是否应该继续做下去？

提问：

花爷好，请教关于工作的问题，谢谢。

我本科就读于国内前15的院校，研究生就读于美国前10的院校，在腾讯和字节跳动工作后入职了一个初创的留学公司。目前在留学公司工作了一年，公司规模不大，年收入在2000万左右，老板能力很优秀，我也学到了很多，现在对于留学的业务基本都了解。目前到了学生申请高峰季，渐渐发现了公司的一些弊端，包括1.公司的人手严重不足，导致我承担了过多不属于我的工作，感觉强度过大2.跟老板谈过升职加薪，老板没有明确同意，提出了可以购买股权，但是有4年成熟期，感觉在画大饼。我现在的的问题是不知道留下继续做是否合适，也想去大一些的留学公司找级别高一些的职务，或自己创业做。希望花爷点拨

回答：

你前面描述的不是很清楚，我大概还原一下，名校毕业—腾讯和头条家工作了几年—跳到创业公司做管理层，是这个职业路径吗？

如果是的话，现在创业还不合适，因为适合创业的人提问时，一定会问到很多具体的创业指标，不会像你这么问问题，显然你的能力和时机还没到。

你学历和工作履历这么好，应该年薪不会低于30-50万吧，如果还想再进一步，年营收2000万的公司是承载不了你的梦想的，特别是留学创业公司的天花板有限的情况下。

去更大的公司做管理层吧，我倒是建议别执拗于留学行业，除非你打定主意以后要在这个行业里创业了，否则可以多看几个行业，往上提升的空间会更大。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

实体服装店前景怎么样，如何在线上和线 下营销好自己的服 装？

提问

花爷您好，我目前在从事的行业是室内设计，在一家上市公司工作，薪水平均1w每月，因为工作形式是一半销售一半设计，所以基本没有什么自己的时间。我自己的想法是回老家开一个女装服装店，和我姐姐一起开，姐姐之前开过一个小的店面，基本没有赚钱，就留了一堆衣服，现在我们的想法是开个大一点的。

1.想问一下您，实体店服装行业前景怎么样。

2.要想线上营销自己的服装有什么好的方法呢

3.线下营销有哪些好的营销策略或者建议

4.还有您觉得我是应该继续留在一二线发展呢，还是回老家发展呢，我自己还没有想好。

谢谢^_^

回答：

1.纯靠线下女装店，真的非常难赚钱，不是你开大点就能解决的。你要是脑子一热辞职跟你姐去开店，那花爷这个星球你算是白进了.....

2.普通人做女装生意，如果不去做线上，肯定就是把路走窄了。我建议你多看一看抖音、快手、淘宝直播上的中小卖家，是怎么卖女装的。

你是做设计的，应该对她们的创意、选品风格、拍摄手法有一点的解读能力，照着他们的底子，加上一点你自己的想法，坚持做就好了。

在星球里搜索“短视频”、“抖音”等关键词，有很多分享的帖子。

3.为啥要注重线上的运营呢？还有个优势是，如果你能把线上玩顺了，对线下的营销同样是一种降维打击。

比如线上经常会有一些裂变活动，把活动规则改成仅限线下店铺城市参与，就可以直接用了。

线上的女装运营销售，主要就是消耗一些时间成本，你和你姐完全可以在主业不受影响的情况下，挤出时间来完成，各种营销手段，在实践中慢慢会学会的。

这些不是我今天给你支个营销招数，你就能马上触类旁通的。你还只有个开店的想法而已，考虑这些还太早了。

4.在你把线上的女装生意跑起来之前，我建议还是留在一线城市，之后再考虑是否回老家。

二月常驻小尾巴：星球已经提醒一些花友续费了，不要急着续，花爷确定会在三月初，为大家做一次主题分享，分享后会宣布续费折扣，确保老会员最低价格续费。已经手快原价续费的花友，届时也可以找小助手退差价，大家留意花爷的分享通知~

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

对于单打独斗的抖音创作者来说什么样的内容更合适？

提问：

现在教抖音拍摄的教程视频集中爆发，人们从看抖音变成了拍抖音，人人都想分一杯红利，可见有一大批人涌进抖音拍摄的人潮中，记得花爷预测过，下一步肯定有更专业的团队入驻抖音，那现在对于单打独斗的拍摄者来说做什么样的内容比较合适

回答：

抖音的运营者正在和公众号作者面临同样的幻觉：大部分人还在以为粉丝数和播放量就是一切。

其实抖音做到几万几十万粉赚不到钱的人大有人在，大V日子也不消停，粉丝数见顶之后每天都在掉粉，发一次视频就掉一次粉，只能靠偶尔出一个爆款缓慢涨粉。

其实大可不必这样，特别是个人创作者，要带着目的性做新媒体，不要盲目崇拜粉丝数。

大团队确实设备专业、人员专业，但是个人也有优势。

1.确定要自己的定位，做精准粉丝，虽然粉丝量不如大号，但是转化高，哪怕只有100个粉，如果都是目标用户那就有价值。

2.个人的设备可以不专业，但拍视频的手法、理念可以专业，这些都是可以学可以练的，没什么门槛。

当你用专业的手法和理念，去切一群精准用户，效果不会太差，这个道理建议你再看下我前几天写的“面向结果写

作”：<https://t.zsxq.com/7EyFaA2>

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

对简历上的工作年限 做了修改需要担心新 公司的背景调查么？

提问：

花爷你好，抱歉匿名下，问题比较负面。。

我刚入职一家新公司，我因为工作经验不多，简历上写的三家公司，其中第一家（最早的那家）公司工作经验是有问题的，工作时间多写了一年多。

现在新公司委托第三方背调公司来对我做背调，这个有办法避免吗（比如专门提供反背调方案的团队），还是该和领导坦诚呢.....

现在背调的人还没联系我，我已经入职了，公司非常nice，是目前最想待的公司，不想就这样无缘了😞😞

回答：

别慌，公司招人主要看的还是能力，不少人都会在简历里或多或少的包装一下自己，不涉及到核心问题（主要是能力问题），一般就算背调被发现了，问题也不大。

你现在如果能联系到第一家公司带你的领导，就联系一下，通一下气。如果联系不上也没啥关系，不用主动找领导坦白，一般情况下这事儿就这么过去了。

如果人事真的找你，说到简历夸大的问题，也别慌，你就咬住两点：

- 1.不要直接承认自己造假，尽量一笔带过
- 2.重点强调你的能力和现在的岗位是匹配的，和HR和领导聊你的规划、当下的工作问题

真的，不用慌，大概率是不会找你的，平时也跟领导、人事搞好关系。

很多人面试都会美化自己的简历，比如把自己的当前薪资报高一点。其实HR就跟学校讲课的老师一样都知道，下面学生有什么小动作，你真当老师站讲台上不知道？

只要考试成绩过得去，老师会睁一只眼闭一只眼的，哪有那闲工夫一个个纠小动作，HR又不是包青天。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

小县城事业单位想做副业，打算做新型社群有没有商机？

提问：

我在一个小县城的事业单位工作，想发展副业，目前对社群很感兴趣，发现小县城的社群文化还很欠缺，线上线下活动几乎没有，请教花爷，您觉得在县城做新型社群有没有商机？

回答：

最近几年小县城最活跃的社群主要是两类。

一类是线上麻将游戏的社群，不知道你家那边有没有，前两年各地的麻将线上游戏很火（今年有的地方管的严了），代理从游戏平台购买房卡，然后拉人进微信群，撮合在线上平台打麻将。用户打麻将需要消耗房卡，代理主要赚这中间的差价。

还有一类是团购群，用低价的生鲜、水果、食品等高频产品引流大家进群，然后慢慢扩充品类。

这类一般有两种形式，第一种是加入某个供货平台（比如社群团购，或者淘客也行），社群管理者只负责引流、销售，发货出货交给平台处理，第二种就比较简单粗暴了，有的人会直接拉个群，统计购买意向，然后自己开个面包车去批发市场大量采购，再按统计意向分给用户，挨家给送过去。我看过的成功案例，一年营业额也能做大几十万。

以上两类社群是普适性比较高、门槛比较低的，相对的，你的县城里可能也有人在做了，竞争可能激烈一点。

花爷再补充两个相对小众的社群类型。

1.商家的本地学习交流社群：

任何时代，商会都是有需求的。小县城生意难做，中小商家其实很需要链接、交流，以学习的名义把大家组织起来线上线下活动，这样的社群在很多地方都有成功案例。

这种社群一般需要你在商户圈子里有一定人脉，你或者你认识的人能牵头把冷启动做起来。

2.高端消费的代购群：

小县城其实有大把的中年妇女，财力在当地来看还可以，但是还不擅长网购，更别说海淘了，她们往往也懒得去学怎么买高端产品能保证正品、最划算——小城市最流行的购物方式还是朋友推荐和担保。

能培养这个人群的信任度，维持几十个客户，一年多赚个县城平均收入问题不大。我有个朋友在江苏的小县城就是做这事儿的，有的主妇碰上母婴孕期之类的，几千几千的买。

这后两种，就属于有一些人脉要求和上手难度，但投入产出比比可能更高的社群类型。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

工作内容和自己方向不匹配，找不到自己的职场优势怎么办？

提问：

找不到自己的职场优势该怎么办，双非硕士在校期间做的图像处理方向，毕业之后进了一个小型初创公司，做智能物流小车，本来说做算法方向，其实并没有，实现几个经典路径算法，又不是用于实际中，后来就转做调度系统开发，重新学习Java开发，做起来确实没有有经验的同事做得好，然后自己心里落差很大，只能挤时间自己再恶补Java。有时候会疑惑到底做开发适不适合自己，或者说自己适不适合从头开始做Java开发，有点不甘心从此告别算法，现在计划离职了，再补补Java去杭州找找工作，但是还是纠结自己找什么类型的工作，所以想要问问。

回答：

研发的职场优势一般只有两个，一是技术牛逼，二是参与了牛逼的项目（如果是领头就更好了）。

前者不仅要花时间，真正的技术大牛还是需要一些兴趣驱动的。但后者就要灵活一些了，虽然你技术一般，但进到一个好项目，不仅能跟着长技术能力，还能有项目成绩给自己背书。

如果你技术一般，进不了大厂，参与好项目需要什么？眼光。

我在前面写过，如果分辨一个公司是否在告诉发展中：<https://t.zsxq.com/Z3bqfEu>。

一个高速发展的公司，因为初始规模不大，招人比较急，一般门槛不会很高，如果能进这类公司，不仅简历好看、技术长进，运气好还能以资历优势在几年后做到leader，到时候发挥的空间就要大得多了。

所以你不该问找什么类型的工作，你需要去挑优质的公司，好好准备面试，完成重要的一跃。

另外补充一点，职场优势和人生优势是不同的。

研发人员的职场优势往往比人生优势要窄，比如你会写文章、善于结交，这在研发的职场上发挥空间比较小，研发能力不行是硬伤，职场上不好混过去，但在其他的行业发挥空间就很大，做个技术自媒体，那就是完全不一样的轨迹了。

从这个角度看，人生优势才是实现阶级跳跃的根本。只盯着职场优势看，未免太过局限了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

工作轻松，空闲时间多，请问如何利用闲暇时间开启副业？

提问：

花爷，上班族朝九晚五，上班不是996，也有空闲时间，平时就是看看书，买卖股票，想利用闲暇时间搞点外快，请问如何开启副业啊？

回答：

说到这，花爷也有点不好意思了。说好十二月底一定出课的，到了还是没抽出时间。放心，花爷立个flag，过年前一定把目录、大纲弄好，争取开始更新课程。

当初为啥想弄这个课程呢？

就是因为很多花友来问，有什么第二职业（我不喜欢叫副业）可以做？这是个非常普遍、且刚需的问题，但我看了一圈市面上的课程，没有哪门课很好的解决了这个问题。

市面上关于第二职业的课程都是什么样的？动不动就是躺赚、月入十万，课程内容往往是几个鸡血案例，和一些老生常谈的理论。

一点干货都没有。

到底有哪些第二职业适合普通人？它们的原理是怎样的？经过了怎样的发展？从事不同的第二职业有什么样的要求？哪个才是最适合我的第二职业？

这些硬核的问题，还没有课程能直接了当的说清楚。

所以我就动了这个念头，别人是说不清楚也好，还是揣着明白装糊涂不想说清楚也好，不好意思，我准备把它说清楚。

花爷以前说过，你不能蒙着眼睛，把手教给别人带你走路，你得摘掉眼罩，把周围看个清楚，才能做出最适合你的路。

这门课，我就准备做成“让普通人能把每个行业的命门看清楚，找到最适合自己的第二职业”的课程。

说了半天，把我自己都整的热血沸腾了。还是那句话昂，过年前绝对出大纲和目录，争取年前就开始更新，而且一开始只允许星球内的花友报名购买，给到最低的前期折扣。

做不到过年在群里发2000红包，大家监督。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

年薪50w想进一步提升自己应该怎么规划？

提问：

向花爷提问

花爷好，先说下我的情况。我08年毕业后一直做技术，15年和现领导出来创业做技术合伙人，当然给的股权比例很小，是一个在线教育公司，16年底创业公司被现在的公司收购了（他们有传统教育公司升级科技公司的述求），也没卖多少钱，所以收益很小。因为收购协议，我和现领导也一直服务于这家公司，17年做技术负

责人带十几个人，18年公司组织架构调整做了事业部负责人，除了技术，还负责了产品和运营，19年初，组织架构再调整，又回到只负责技术了，目前管理30多人。

因为18年负责了一段时间产品和运营，技术也慢慢放下了，导致再回来负责技术也沉不下去了，空闲时间也一直找机会(分析痛点找需求)，看能不能自己做点事情。也经常买得到的课来学习，比如梁宁的产品课，华杉的营销课等。

我现在32，年薪50w，想出去创业，但是放不下现在的工资，因为需要养家。又沉不下来好好工作，很是难受。现在就想着第一步先搞搞副业，能获得一些工资外收入，也实践下营销能力。目前也列了一些想法，比如开个公众号开始写中层管理者方面的文章、比如开个抖音好物号、比如结合家人的一些优势开个淘宝店然后引流等等，但大都没有开始实践。我自己的优势是有一颗持续提升认知的心、逻辑思维能力比别人强些、有技术基础，弱势是执行力有些差，想的不如做的多。

最后，我的问题是，像我这种情况您觉得我应该如何规划后面的路径？如果我想年薪百万，最快的方式是什么？

回答：

年薪50w创业只有两种可能，要么投资人追着投钱让你创业，要么创业的生意盘子已经转起来了，全心投入可以加倍扩大规模。

显然你两种都不符合，不要有一点辞职创业的念头，现在投资圈的钱紧的可怕，许多VC下了死命令，没有高增长数据支撑、没有规模化的ROI，宁愿让投过的创业公司死掉也不会再追加了。

从四五十万到一百万是一个大台阶，不可能我今天说点子然后你就完成目标了，只能说以我的经验，给你两个建议：

1、心态放平，重中之重

最开始有段时间，你会感觉什么都想做，却做什么都不把握，明明有几十万年薪保底，比普通人的收入水平强多了，却好像什么都没有，非常焦虑。

经常忍不住想，难道自己这辈子就这样了？万一我收入不进反退，全家的生活质量还怎么保障？

我相信你一定有过类似的感觉，因为相同的脆弱，我曾经也有过。

事实上，人什么时候摆脱这种心态，什么时候才能真正的向前跨出一步。就好比孩子跌进水里，原地扑棱个不停，觉得自己快完了，其实水坑根本没多大，踩着底走几步就摸到边界了。

遇到焦虑的时候，多用用花爷经常教大家的穿越式思考：想一想，如果十年后你回想今日，你希望自己做一件什么样的事情可以坚持十年？

坚持十年是件非常难的事情，这个方法可以帮助你排除当下浮躁的选择。

2、专注做你擅长的事情

你还有个特质和我当初很像。

大概两年前吧，我有一天猛然发现，自己的技能点特别满，看上去什么都会，但没有特别擅长的东西。我一直在想，自己到底最擅长做什么？

这个问题的答案，是试出来的。

现在副业这个话题特别火，我更喜欢称它为第二职业。那么到底什么样的事情，可以算得上一份好的第二职业的？

我觉得必须满足一个条件：投入的成本较低，主要是时间成本。

比如你去开个饭点、加盟奶茶店，这叫第二职业吗？不叫，这些不仅要投入时间，还要投入大量金钱。

但自媒体、淘客、电商、微商这些职业，前期可以只投入较少的资金，主要是投入时间，成了一本万利，没成也亏不了什么东西。

在这些适合做第二职业的方向里，选一些自己感兴趣、觉得自己有优势的，一个个去尝试，哪个最容易出效果，就去做哪个——第二职业是很累的，没有正反馈很难坚持下来。

就你列的几个方向里，个人感觉抖音好物分销带货可能比较适合。自媒体的话，你没做过，淘宝店的话，投入的人力资金还是有点大，而抖音好物带货主要是时间成本，一旦开窍也容易出正反馈。

多说一句，短视频带货确实是现在的大风口，我最近也安排了身边一个朋友去做这个，等他摸底完我会投入一点精力和资金去做。

说到这，其实我脑海中有个想法越来越清晰，最后跟大家说说，看看大家意见。

第二职业现在越来越火，但大多数讲副业的课程，效果夸大严重，学了也没什么效果。我觉得想开展第二职业，其实有两个核心问题：

1.有哪些第二职业可以做？我适合哪个方向的第二职业？

2.选定了一个第二职业，如何快速入门上手，掌握基础的技能知识？（注意不是让你一夜暴富，是快速入门）

这两个痛点，我觉得是当下最普遍、最核心的，后面我应该会围绕着这两点做课程、训练营。

等做出来了，难免要星球里的花友内测，现在算是个小调研吧，感兴趣的点个赞，花爷心里有个数。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

开展副业一定要评估好成本投入

提问：

花爷，你好。

基本情况是这样，我所处的是一个发展还算可以的县级市，消费水平也不错。我自己在国企工作(非编制，工资不高)，想做个副业。

大概半年多前我咨询了一个艺术类培训的加盟项目。那会总部告诉我加盟类型是区域加盟，但我所在地区已经被加盟了。最近我又接到电话，说我这还没有加盟，问我是否还有兴趣，关于前后不同的说法，那个人

说因为不是一个员工所以不知道什么情况，现在我这开放了单店加盟，还说总部挺看好我这。我自己瞎猜想，看好他们怎么不来开直营(据我了解，总部有在别的地方开直营)，还有一开始说已经被加盟了，是否有可能只是想开直营店，后来综合考虑又放弃了。换言之，总部都不来开，是不是代表风险其实挺高？

投资费用：前期交给总部的费用在80w左右，预备资金要在200w以上，以后每月还要交1-2w管理费给总部。

写的有点乱七八糟的，想请花爷帮忙分析一下，这个项目的可操作性，谢谢。

来自华为备忘录

回答：

艺术培训本身是有市场的，你的描述里还是不知道这家品牌有什么核心又是、成功案例之类的，没办法直观判断它值不值得加入。

但从成本来看，预备200w资金+每月2w管理费
这个成本太高了，你这不是副业，是创业了，而且
是没个好家底根本玩不起的那种创业。

而且培训类的运营难度不小，那种慢慢做大的还好一点，没有经验突然开一个很大的培训机构，失败概率很大。

贴一个花友@小象在星球里之前的评论，他是做木工培训的，虽然和艺术培训不太一样，但是有一点类似之处，仅作参考吧（原链接：<https://t.zsxq.com/R3nQ7AM>）：

我是一个木工爱好者，自己有一个工作室在自己做东西玩，之前有一年是在一家木工房做老师，就是教小朋友呀、大学生呀、还有一些团建玩木头做木头的产品。单单说木头的文创产品，现在圈里都卖的很一般，不赚钱。做培训的木工房，你可以去搜一下mylab木艺实验室了解一下，他

们是做的比较大的。做这个培训，首先是设备的投入和保养，预估一个100-200平的木工坊的话，只设备差不多得15万左右，设备很贵呀，我自己的工作室设备就花了2万多了。然后还有木料（如果对木料不懂很容易吃亏），还有就是房租了，还有电费，空调暖气，还需要懂这方面的老师，这个是投入。收入的话，是按照每次客人来做东西收费，比如做一个梳子200块，做支笔600块这样子。你可以算算需要几年，需要多少次消费可以收回成本（很难）。然后小朋友第一次来玩是会很感兴趣的，因为新鲜或者好动等等，但要他来第二次第三次就很难了，还要考虑安全问题，毕竟都是锯啊刀啊这些工具。成人会稍微好一点，不过也就一点点，有很多大学生啊年轻人基本都是东西都没有做完然后就再也不来了。还有一点就是，学生基本上只有周末才会过来做东西，基本周一到周五会很少很少客人，而且还是县城，人少，而且可以接受这一新鲜事物也比较难。确实来说，小朋友这个年纪，做手

工是很好的锻炼动手动脑，但对于分数来说没有太大的直观的帮助。所以并不建议搞这个。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

微信做电商该如何利用微信的短视频？微信的流量又该如何利用？

提问：

您好花爷，最近看到有人成功开通微信视频号，关于微信短视频直播，想请花爷解答下

1、腾讯一直想做电商，他会如何打通短视频 直播 电商之间的闭环呢？

2、微信如此大的流量，届时对于大部分人(包括我们做电商的)来说 机会有哪些呢？

第一次在星球提问 有不精炼的望体谅哈。

回答：

先纠正一个误区，腾讯是以前想做电商，不是一直想做电商。腾讯做易迅网已经是10年前的事了，易迅彻底被放弃之后，腾讯整个公司战略都从快速模仿变成了战略投资。

之前写过，阿里、腾讯、美团这几家巨头的生态和商业模式有着本质区别：

<https://t.zsxq.com/FQjIEEY>

腾讯现在投资过的、有电商属性的企业至少有20多家，包括但不限于：对标阿里的京东、拼多多；做垂直电商的唯品会、楚楚街；做商超的永辉、超级物种；做电商saas的微店、有赞；做生活消费的58、美团点评.....

腾讯的路子早就定了，有这么个矩阵，它不需要自己做个电商巨头出来。

从腾讯的战略，再看微信的定位就是明摆着的了：我微信就做各项基础设施做好，维持好平台秩序，其他的活儿，让真正有竞争力的企业到我们微信生态来给大家提供服务。

所以站在微信的角度来讲，它不会致力于打通什么短视频和电商的闭环，微信思考的内容是怎么把视频内容生态做好。

至于视频内容怎么做电商变现，并不是个大问题，可以让用户通过视频关注公众号，可以让有赞之类saas服务商来做嫁接，等等等等，方法有很多种，就看微信怎么选择而已。

对电商人来说，微信能提供的机会，主要就是三点：

1.留存和复购，重中之重，能利用直播、微信群、朋友圈把留存复购做好，就成功了一大半了。

2.用微信获客，目前主要还是靠社交裂变的力量。传统的淘宝电商人里，用户推荐购买的比例是很低的，但在微信里，推荐购买的比重甚至可能超过一半以上。

3.未来可能出现的流量红利，比如视频号和直播，但这两点目前还没有特别明显的迹象，保持观望就好，不用太过心急，具体的分析看另一条帖子：<https://t.zsxq.com/mmy7MrF>

二月常驻小尾巴：星球已经提醒一些花友续费了，不要急着续，花爷确定会在三月初，为大家做一次主题分享，分享后会宣布续费折扣，确保老会员最低价格续费。已经手快原价续费的花友，届时也可以找小助手退差价，大家留意花爷的分享通知~

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

怎么判断公司是否处在发展中？

提问：

有个花友提问怎么判断公司是否在发展中，答案写好了提问被删了……我愣，直接发出来吧。

回答：

看一个公司是不是在高速发展阶段，其实就看两点：

1.这个公司所在的市场价值大不大：

腾讯最早的时候，做不下去，赚不到钱，想要卖掉都没卖出去，结果十几年后腾讯每年营收疯狂增长，持有腾讯的股票比买房还赚钱，为什么？为什么市场前后对腾讯的看法差这么多？

因为腾讯的核心是社交，最早的时候，国内普遍不认可社交市场的价值，大家都用电话短信呢，谁会花钱用QQ？你怎么盈利？那时候大多数人不看好，是正常的。

但后来互联网飞速发展，人们发现社交虽然不赚钱，但社交关系链切入游戏市场、文娱市场等等，非常有效。这就不一样了，游戏、文娱这些市场价值巨大，腾讯怎么可能不赚钱？

这前后的变化，就是腾讯切的市场价值不同，你在一个小市场里，你就不可能有多大发展的空间。

很多公司长期亏损，比如京东、比如现在的拼多多，但大家仍然认可它们，因为电商市场的价值太大了，一旦做成就是百倍的投资回报。

公司所在市场的总体价值，是公司的天花板，

2.这个公司有没有核心优势：

光市场价值大、天花板高还不够，你得证明在广阔的空间里，你有能力飞起来。

这时候核心优势就非常重要，腾讯的社交、京东的物流和品控、拼多多的下沉市场扩张能力，都是绝对的核心优势，甚至你说得长投，它的投放体系和数千名兼职体系的管理，也是核心优势。

一般来说，核心优势有两方面，一方面是策略，你的策略有效，可以在前期获得先发优势，另一方面是执行力，策略是会被竞争对手模仿的，同样的策略，你的执行效果比所有人都好，这也是核心优势。

基本上，投资人大概毛估一个公司的价值，看的也是这两点，企业所在的市场价值天花板高、企业又有核心优势，能同时满足这两点的都是非常优秀的企业，越早投资回报率越高。

大公司有时候其实也挺焦虑的，比如腾讯常年称霸国内游戏市场，这个大蛋糕的发展空间已经到顶了，如果不能找到新的高价值的市场，腾讯未来的发展就很可能出问题。这就是像腾讯这样的大企业，要不断出新项目，投资、创新的原因。

至于第二个问题，个人职场和公司是否在高速发展中的关系，其实很简单：

- 1.如果能去大公司，尽量去大公司
 - 2.如果大公司呆腻了，可以去有发展潜力的公司当管理层
 - 3.如果能力不够，大公司进不去，可以去有发展潜力的公司磨练几年
-

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

怎么高效的读书？

提问：

花爷，提问应该怎么高效的读一本书，读书老是忘怎么破，有必要做读书笔记嘛

回答：

读书容易忘是正常的，应该的，你又不是计算机，脑子再厉害能记住几本书？

读书的收获主要有两部分：

- 1.看书的过程中，产生深刻的感悟

很不幸，大部分书其实都达不到这个效果，一本书能有一段内容让人有所感悟，就算是一本好书了，而且这种感悟往往没过多久就淡忘了。

2.收集知识点，以后备用

这点想做到很容易，再烂的书，也有知识点以后用得着，比如一些数据、案例、金句等等。

怎么个读法可以最大化这两个收获呢？

第一，一定要学会速读，一个字一个字的看书是小孩子的看法。

速读就是要一目十行，帮你快速筛选内容梗概，如果是好书，再精读不吃，如果是一般的书，速读能省大把的时间，而且不耽误收集知识点。

第二，做划线笔记，把知识点挑出来，以后备用。

我喜欢读电子书，划线做笔记方便。之后做事、写文章，想找某方面的数据、案例，直接翻划线笔记就行。

这两点结合，可以大幅提高阅读效率，收集的大量知识点，就像一张知识地图，以后需要，直接索引就能使用，不需要脑子记。

关于读书的问题，之前也答过，可以再看看这个答案做个参考：<https://t.zsxq.com/l66m2Fm>

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

总觉得找不到自己的目标，没技能自律性差，也没大块时间，该怎么办？

提问：

花爷你好，我是一个体制内的普通人，每天都很焦虑，主要原因有几点，一是找不到自己的目标，不知道该怎么定目标，不知道以后能干些啥，二是感觉自己一无是处，没有啥特长，没有啥技能，未来的可能性很小，三是意志力不够坚定，自律意识还不够，四是工作环境让个人的时间几乎呈零散状，每天可利用的大块时间基本上是晚上十点以后，没有一套好的时间利用方法，利用的效果也不好。最近看到了回形针关于肺炎的视频，很受触动，因为我很早也想写一个类似的东西，但陆陆续续的找完一堆资料以后又被日常工作所打断，无疾而终。花爷有碰到过这种状态吗？该如何破局？(逻辑不是太清楚，望见谅!)

回答：

1.人不知道自己能干啥，是正常的，因为对各行业的信息，是需要别人传递给你的，你都不知道有哪些事可以干，当然不知道自己能干啥。

2.人不知道自己适合干啥，也是正常的，因为这是建立在你对要从事的行业理解、以及对自己能力的正确理解上的，这个要求比1更高，如果做不到1，肯定做不到2。

3.咱们愚公掘金星球里，其实一直在致力于帮更多人解决这个问题，不然以我的收费能力，直接把价格定在四位数就好了，服务的人更少我还轻松点。

在前期，愚公掘金给出的答案，是一本电子书。在星球运营半年后，我们整理了一本电子书，里面包含了各种行业案例和经典的人生问答题，还没看过的建议下载：<https://t.zsxq.com/ailleqN>

电子书毕竟不够系统，所以年前花爷又正式开始更新了一门副业课程，系统的讲一讲有哪些副业值得做、每个副业的原理、最重要的关键在哪里、自己适合干什么、新手起步应该准备什么，还没看过的建议了

解：<https://t.zsxq.com/7MbUVZF>

像你说的自媒体这块，课程下一章就要开始讲了，当然，讲破天去，还是得动手去做，课程只能给你明确的方向和理解，不能代替你动手。

真要是想花爷带着动手一起做，那就要等后面的训练营了，不过训练营得等到课程更新完之后（预计5-6月更新完），才能开始筹备。

所以还是建议大家别管其他的，先动手做起来，别要求尽善尽美、别要求第一次就大获全胜，做出第一个成品出来，比什么都强。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

想搞副业致富，应该怎么 怎么辨识有效人脉和 观察身边好的商机？

提问：

花爷好。我的基本情况：小城市体制内老师，想搞副业致富，培训班不考虑教育局抓得紧。问题：1.看您的一个回答说，小城市人要去认识朋友，可是有的人是爱吹牛，有的闷声发大财，怎么辨认结交哪些人呢，如何辨别获得的信息哪些是真那些假呢？哪些途径的可以努力扩大社交。2.比如今天在街上就看到很多店面生命周期很短，没多久就换门面了，哪些是能赚的，他们怎么赚到钱。该从哪些方面观察。整个属于没有方向的状态，还请花爷指教。多谢！

回答：

1.大家一定要有这样的思想准备：

当你为一个目标奋斗时，失败才是常态，成功才是偶然，但只要成功1次就够了，所以要做好失败99次的准备。

当你去结交朋友时，遇到牛皮大王、遇到狐朋狗友是常态，遇到真正有本事的人才是偶然。只有结实99个普通人，可能才会遇到1个真正有本事的人。

所以不要心急，先尽可能的补充数量，然后才能追求质量。

至于怎么判断是真本事还是吹牛？聊天的时候，多聊细节，比如谁说他在做xx业务，多聊聊业务逻辑和细节，能说出细节的大多是真干过，前后矛盾的基本是吹牛皮。

另外，不要因为某一件事就给人定性。在小城市，最常见的情况是一个人各方面都表现的吊儿郎当，但某一方面确实有些资源和本事，看人只看优点就行了，缺点一笑而过足以。

2.怎么在小城市扩大社交面？

其实你能接触多少人，除了你的积极性之外，取决于你自己能为别人提供的价值。当你的价值和别人的业务能够关联起来的时候，就有能产生新的深度链接。

这点我在之前的问题“如何在新城市快速扩展人脉”里详细解答过：<https://t.zsxq.com/nMRfyRn>

核心就一点，主动为别人提供价值，你就能链接到更多的人。链接人脉是自然而然的结果，而不是手段。

3.线下店哪些是真的赚钱的？

一般来说，经常换门面的大概率是不赚钱的，非加盟店如果开的很久，大概率是赚钱的。加盟店如果加盟的店面一直在涨，那品牌方肯定是赚钱的，早期加盟商也是赚钱的，后面的就不一定了。

遇到感兴趣的线下店，但是不清楚其商业模式，可以观察一阵子之后来星球，描述清楚基本情况，直接向我提问。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

想要做微商的话，该如何选品和跟对代理呢？

提问：

之前看过花爷写过一篇做微商不丢人的文章，最近也在考虑，请教下花爷如果想要做微商的话，该如何选品和跟对代理呢？

回答：

我把你的问题转换一下：微商有哪几种类型？哪种类型适合我？每种类型需要什么样的能力？

1.代购资源型

这类微商，其实就是在微信里做生意而已。他们可能是代购、可能是有资源的上游经销商、甚至可能是卖盗版鞋的，总之他们的产品相比市面上会更有优势，而且大多数时候是价格优势。

如果你对这类微商感兴趣，需要考察上级的：

- 货源优势

- 卖货能力强，能给别人种草，能转化带货，并且愿意培养你这方面的能力

2.科普专家型

典型的就是我之前在星球提过的营养师科学减肥（<https://t.zsxq.com/q7eAEiq>），通过专业的形象，提供“减肥饮食+减肥服务”。

这类模式在减肥、母婴、美容、养生等领域比较多，而且往往客单价更高。我经常推荐个人如果有能力，就去做这个模式，因为服务的人不用太多也能获得不错的收益，适合个人初步发展。

如果你对这类微商感兴趣，需要考察上级的：

- 专业知识、背景（不管是不是真有料，至少得看上去很有料）
- 向普通人讲解专业知识，并能让人信服、愿意付费购买服务的能力

3.拉人头型

简单来说，就是多级分销了。当然现在简单粗暴的拉人头微商已经不多了，大多都加上1和2中的元素，但本质上，很多微商的货源没有绝对优势、专业IP也不够强，内核还是多级分销的模式。

说直白点，除了1、2中的模式，其他大多数微商，还是避免不了多级分销。

如果你对这类微商感兴趣，直接考察对方的拉人头能力就行了。

当然学习拉人头也有讲究，首先不要上来就花大价钱去做代理，要有个循序渐进的过程。其次，这类微商的盘子也是有周期的，一定是在每个盘子的早期加入才最赚钱，多观察几个盘子的完整运转，你就能琢磨出点苗头了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

想转行做心理咨询， 心理咨询前景如何转 行是否值得？

提问：

花爷，你好，我是二娃妈妈，年龄已经38岁了，10年以上汽车后市场行业工作，上一份工作是在国企互联网（电商）的企业。因为国企比较清闲，所以考了三级心理咨询师证和上了系统的幸福家庭指导老师的课程。嗯，现在从国企出来之后，一直没有合适的工作，现在有想去家庭教育心理咨询这方面去发展。但是又舍不得以前的高工资和高福利的这样的状态（年薪20W），我想问一下花爷心理咨询这一块的发展方向和前景怎么样？是否值得放弃之前的一切，然后从事新的领域。谢谢！

回答：

那不得不说，你辞职的太急了……年薪20w高福利的国企，你完全可以一边上班，一边摸索心理咨询的业务，等完全成熟了再辞职单干。

花爷说过一万遍了，副业是主业收入三倍的时候再全职投入，至少至少是两倍。

心理咨询这个行业，正规医师的发展路径门槛还是挺高的，比较快的发展方式是做相关的课程、咨询和培训，像壹心理、KnowYourself这些号都有不少粉丝。

还是建议你先看看有没有可能回到原来单位上班，实在不行再尝试自己做粉丝池、做课程变现吧。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

想针对小县城人群做一个类似于大众点评的餐饮类线上平台，应该怎么起步？

提问：

花爷，我想做一个饮食店线上平台，大致想法就是把小县城所有饮食店按照类别分类，比如小吃店，奶茶店，面食馆，炒菜馆等发起一个人气排行排名，关注这个平台的群众可以对饮食店进行投票，店主也可以通过付费的形式增加人气排名。这样一来对接消费群体，在这个平台可以很轻松的了解本地区饮食有哪些，综合排行靠前的有哪几家。另一方面增加饮食店的曝光度，为一些质量好但知名度不高的小店打广告。想问下这种类型的平台用公众号比较操作，还是用app等。做这种平台貌似挺复杂的，具体要怎么操作，花爷有没有类似的资源对接下。

回答：

这不是大众点评做的事儿吗？有的城市大众点评使用率不高，一般也有当地自媒体公众号在做美食榜单。

先确定这事有没有人已经做过了，如果确实没有，最好用公众号去做，千万别做App，百分百扑街。

一般当地自媒体的做法是联系商家参加，做一个当地美食的投票比赛，再让商家拉票宣传，整个过程中自媒体的主要好处是涨粉，活动本身不太赚钱，靠的是粉丝多了之后，做当地的商家宣传收广告费盈利。

再提醒一次，第一，确认有没有人做过类似的事儿，第二，别做App，把计划设计的比你想象中更简单一点。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

想问下花爷有啥好的 案例渠道和好的案例 分析方法吗？

提问：

花爷好，重读你关于长投的分析，深有感触。最近也开始学习案例分析，向成功的学经验，向失败的学教训。但自己看书钻研总感觉差点意思，想问下花爷有啥好的案例渠道和好的案例分析方法吗？认同樊登讲书的一句话：一般人读的是书里的名人名言，我却理出了书里的内在逻辑。我认同这句话，但对如何理出逻辑却不得其法。希望花爷回答，感谢！

回答：

先说明你的一个误区，樊登那种拆书整理逻辑，和分析商业案例，是两码事。

拆书，说白了是一个整理的工作。分析商业案例，却要求有主动探索、归纳的能力。

后者的难度要大得多，你不会分析案例很正常，小白建议从前者开始做起。

想培养分析、调查的能力，至少要分三个阶段：

1.整理100次逻辑的能力

像樊登这种拆书，是非常适合小白培养逻辑能力的。因为每本书（甚至包括小说），都是自带逻辑，每一章节的主题、论点、论据都非常清楚，整理起来并不难。

另一方面，整理100次（虚指，小白怎么也得30次朝上吧）也是一个案例逻辑积累的过程，所谓庖丁解牛，你解过100头牛，不仅解牛熟练，解别的动物也不会差到哪去。

2.提问的能力

这个阶段是最容易被忽视的。从拆书到自己分析案例，中间过渡的最大缺口就是发现问题、找到合适的分析切口。

比如说我写长投这篇文章吧，长投的案例其实一直明摆着，但鲜有人关注。我分析的切入口，就来自于一个提问：一家卖9.9元课的公司，凭什么融资几个亿？

在这个阶段，你要对着自己的在上个阶段整理的100个拆书逻辑，对每一个环节提出可能的质疑。找到好问题，才有好的分析方向。

3.分析和寻找证据的能力

这个阶段是普通人最大的瓶颈了，不仅要分析能力，还需要有不少工具做辅助。这种高阶能力这里就不细说了，说不明白，以后市面上看到合适的课程，推给有需要的花友。

昨天刚跟白一喵聊，说到新时代自媒体开始进入新的红利期，就是优质内容红利。

什么是优质内容？这三大块能力打通，加上写作/视频能力的培训，就是优质内容。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

我们拆解长投的文章 会引起给我们带来麻 烦么？

提问：

长投学堂的拆解文章，是绝佳的流量入口，但也同时暴露了自己的坐标。相信长投的工作人员已经发现了，他们有没有对这篇文章提出异议，要求删帖或者修改呢？

会不会有被起诉的风险，您是如何权衡考虑的？

回答：

纠正大家的一个误区，很多人都觉得我写长投的商业模式，是在扒长投的皮，其实不是的。

确实，我在文章里写过长投用理财暴富来宣传非常可笑，但从整体来看，长投的试学课、兼职代理制度，都是非常好的商业模式，后来在理财、保险、知识付费领域，很多企业都在学长投的模式，足以说明其优秀程度。

我通过一些投资人，也认识长投内部的人员，大家交流的其实非常好，没有你们想象的那么剑拔弩张。

很多人觉得世界是非黑即白的，不是对的就是错的，不是好的就是坏的，长投为了宣传夸大效果，那它一定是坏人。其实不是这样，聪明人擅长看到别人的长处，并且利用别人的长处。

再说负面营销的问题。

那篇拆解长投的文章，目前3万多阅读，陆陆续续一直还在增加，不算多也不算少吧。

长投的人从来没有找过我要求删改，一方面，中小企业的公关能力偏弱，没有那么多人手，另一方面，我自从发布文章之后，从来没有再宣传推广过，后面的阅读基本都是花友在微信搜索自己找来的，所以后续的影响力也已经有限了。

很多人以为公众号会被企业起诉，很可怕，其实吧，大多是一些公众号作者喜欢给自己加戏。

一般企业公关，第一步肯定是加你微信，跟你搞好关系，商量能不能给个面子做删改。有的大企业比较傲慢，直接在微信投诉，公关词写得很可怕，其实最坏的情况无非是微信官方把文章删了，不能把你怎么样。

还有极少数情况，大公司会给你直接寄律师函，怎么办？

那你还不赶紧写一篇声泪俱下的文章，痛斥大公司欺负弱小，怒刷热点？哈哈哈哈哈哈。

真的，别担心，你见过哪个自媒体因为写文章被企业告上法庭并且最终承担了高额赔偿的？

做自媒体，最怕的是不跟党走，其他方面，风险不大，你懂的。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

找工作适合自己很重要

提问：

您好。我现在想换工作但是比较犹豫，以下是我的信息。我是10年专科毕业，学的建筑装饰工程技术。毕业后做过业务员 销售 仓库管理员 化工厂 电子厂 无抵押贷款 课程顾问等工作，现在在北京做艾灸养生行业，我也喜欢这个行业，只是每天上班十三个小时以上，所以想换工作。家人让我回去考教师资格证，我本人想考对外汉语教师，感觉这个更自由。想请花爷帮忙分析下这三个的利弊给个建议。谢谢

回答：

你学历不占优势，工作九年来换了至少8份工作，且工作之间基本没有关联成长性，直白点说，一直没有一个始终为之奋斗的长期目标。包括你的提问描述里，提的最多的，也是工作条件，而不是自己的愿景。

当然，这样没有任何问题，我们不应该强求每个人都起早贪黑为梦拼命。虽然我一直鼓励花友们年轻多奋斗，但我不是成功学导师，我很明确的跟你说，我觉得这个世界应该允许有人不想要活得那么辛苦。

那既然你是这样的类型，那选择职业发展也简单了，尽量选体制内工作，稳定，收入和社会地位中上，你家人如果有资源，能安排你考完证之后当老师，是一个不错的选择。

顺便说一句，未来教师的收入和社会地位会进一步上升，大家要重视教师这个职业。

至于你说的对外汉语教师，不知道是体制内还是体制外的？如果是体制内，那跟你家人说的不冲突，如果是体制外那种培训机构老师，我建议你慎重，因为你冲着更自由去当培新机构老师，恐怕未来不会太开心。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

新入职公司领导就让我当负责人，求教花爷给些建议

提问：

花爷你好，我是7月份在现在的公司入职的，任电商部门的主管。还负责公司淘宝店铺运营，取得了一点小成绩。

公司主体是皮具加工厂，生产和销售在一起感觉很乱。所以这个月老板在另外一个地方租了一间办公室，已经在装修了。准备成立一个独立的电商公司。之前我部门总共才四个人，现在新地方老板准备再招三个运营，四五个客服，还有运营助理美工这些。让我当负责人，感觉自己没有这个能力，德不配位。一想到要对新地方的盈亏负责，就慌的不行。但是又不想放过这个机会，请问花爷我应该怎么办。

回答：

六个字：不要怂，就是干！

退一步想，虽然负责人要为盈亏负责，但实际上你拿什么负责？真的亏了钱，会让你赔吗？

不会，最差最差的结果，你做得实在太糟了，从负责人的位子上被撤下来了，仅此而已。

你看，你最大的损失，也不过回到升职之前的岗位而已，你还有什么可失去的？有什么好顾及的？

进一步想，这个世界上，有人真的准备好了吗？有公司真的准备好了吗？

没有，商业世界瞬息万变，没有人真的准备好，或者说，当有的人磨磨唧唧终于准备好的时候，位置早被那些勇敢往前冲的人占住了。

这个时候就是看人胆色的时候了，你没有什么好失去的，鼓足气上去干，边干边学习，哪怕成绩一般，也是一段历练，别人求都求不来这种机会。

最后，花爷提醒你的一条职场锦囊：

你是公司提拔上去做负责人的，公司本身需要为这个决定负责，所以从公司角度来说，他们是站在你这边的，你在努力把业务做好的同时，需要让公司看到，你也站在公司这边，和领导是一条心的。

怎么体现出你和公司一条心呢？

任何计划、进度，积极和领导沟通，不要怕麻烦，宁可多确认一次，不要自作主张。特别是前期，你能力不够，一定会遇到很多事情犹豫不决，这时候不要多想，直接请示领导，让领导做决定。

做管理者，前期要学会先做好领导的话事人和执行人，后期再察言观色、积累经验，成为一个合格的领导。

你按照这条铁律去做，哪怕业务做得一般，但前期决策都是领导做的，你不用担责任。相反，领导会觉得你执行的不错，很靠谱，后面别的项目，一定还会用你。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

是否辞职单干？很多时候答案就在问题里

提问：

花爷，有个职业方面的问题想请教。本人目前在一家工程咨询类公司工作，派驻政府单位协助开展业务，工作较为轻松，目前到手二十来万每年，福利还行，配了一辆项目用车，主要是我用。今年开始部门业务量有所下滑，年终奖有所下调，但公司总体业务平稳。现在有个机会，同事有一些门路，邀请我出来单干，主要从事水管网修复方面的业务，目前该类业务较多，但业务入门门槛不高，竞争较为激烈。一方面自己想试试（以前想的是有合适的机会出来干，但目前的机会跟之前预想的不一样）；但另一方面，担心后续业务拓展不开，后面再找目前待遇的工作较为困难，比较矛盾。请问花爷，有没有一个分析的思路或者建议，帮助做出选择

回答：

给花友回答了几百个问题，我发现一个非常有意思的现象：

很多问题的答案，其实就藏在提问里，只是花友自己不知道。

你看你的问题，前2/5都在介绍自己目前的工作，全是优点，有钱有车还轻松，虽然业绩有下滑，但你忍不住又“解释”一句总体业务很平稳。

接下来只有1/5的篇幅在介绍同事拉你单干的业务，基本都是缺点，虽然业务多，但是门槛不高，竞争激烈。

我们再看看，最后你提到自己两个顾虑，一方面你想试试，但你不是因为同事拉你单干的业务足够好而想去试试，只是有个人独立发展的长期规划而已。另一方面就很真实了，如果单干做不好，很难找到现在这么好的工作了————你看，你心里其实明白的很嘛。

你说说，答案其实你心里已经很明白了，对不对？

你想要有个头脑更清醒的人，确认一下你的想法是否正确。好，那花爷告诉你，你是对的，这种情况不适合辞职去单干，你的工作好着呢。而且你也没到必须二选一的地步，工作继续干，和同事可以商量用业余时间一起做，反正你也说了，你本职工作本来就比较轻松。

一个经验，等到你副业的收入是你主业收入的2-3倍，再考虑把主业辞掉全职，在这之前，主业是你生活的地基，哪有为了装修把自己地基给掘掉到道理？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

最近发现各地热衷于搞马拉松赛事，背后的原因是什么？是否有商业价值？

提问：

花爷，你好。最近发现各地都热衷于举办马拉松赛事，这种现象的背后原因是什么呢？马拉松赛事大火的背后是否也存在商机？

回答：

你不妨多想一层，一个需要占据大量道路、管控交通的马拉松赛事，怎么可能没有政府的支持呢？

事实上，每个城市都有体育健康和精神文明建设的政治任务，政治需求正是马拉松赛事的基础动力之一。

相比于其他类型的比赛，马拉松至少拥有以下四点得天独厚的优势：

1.洋气，跑步和马拉松是欧美非常流行的运动，国内城市有一项马拉松赛事，宣传起来非常有面子。

2.相比其他赛事，马拉松不用兴建场馆，不用对器械场地做维护，成本非常可控（其实专业的马拉松服务还是挺耗人力的，但我国马拉松在这方面一支比较拉胯）。

3.参与人多，覆盖面广，一经举办全程轰动，宣传效果极佳。不像你办个市足球比赛，不踢足球的老百姓根本不知道有这回事。

4.如果办成了区域内代表性的马拉松赛事，每年成千上万的外地人涌入参赛，带动旅游业发展非常可观，又是可以大力宣传的一比。

因为这些优势，国内很多马拉松赛事都是官方牵头的，门票和赞助收入也比较稳定，办的不错的城市都能实现盈利。

但全国所有城市的马拉松都能赚钱吗？当然不是，小城市、西部内陆城市的马拉松就不一定盈利，但没关系，反正盈利也没放在第一位嘛。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

期待自己可以独当一面，但一直觉得没什么技能和成就导致很消极怎么办？

提问：

花爷，我今天说的话可能非常消极，我从在学校期待着出来独当一面，到现在看清了社会，社会才是大学，而我是失败者，暴富不可能，没有一技之长，没后台的、什么大奖没抽中过也不相信自己靠运气能赢，也不相信自己有什么成就，而有人生在了终点线上，我每天干着一眼望到头的生活，觉得没意思，甚至开始怀疑活着为了什么，人为什么活着，最近一直很消极不知咋办，负能量爆棚。

回答：

我有个姑爷，是真正的文盲，不识字，老婆（也就是我姑姑）也只读了小学三年级，一对夫妻都没什么文化。

夫妻俩生了个女儿，不甘心，冒着超生的风险，又生了一个，还是女儿。在那个年代，这个家庭背景在村里也算比较差的了。

在我印象里，姑爷夫妻俩早上起来就去耕菜地，然后喂猪、喂鸡、做早饭，送完俩女儿上学，自己去上班。姑父在汽修厂当维修工人，姑姑则是医院护工、保姆、服务员都干过。

下班回家，俩人又开始溜猪、去各家收免费的泔水，然后做晚饭。女儿的功课，他俩完全辅导不了，只能靠这种方式拼命赚钱（其实也赚不了多少），送女儿去辅导班补习。

就这么十几年如一日，姑爷这个文盲竟然已经是汽修厂顶梁柱，大女儿读完研在上海定居买了房，小女儿在老家留守生了二胎、买了学区房。

你说他们一家，算是阶级跨越吗？好像没这么夸张了，但确确实实有非常多的老一辈人，他们赚得不多，文化也不高，但他们愿意用双手、用一辈子，让家庭在富足的生活上迈出第一步。

想来无非六个字：期望低、踏实干。

像你一样的焦虑、痛苦，大多来源于期望与自身能力的不匹配。

真正的、也是唯一的解法，就是定一个切实可行的小目标，然后几年如一日的踏实干下去，在这个过程中去接纳自己。

现在这个时代的宣传环境，好像三十岁不走上人生巅峰就一定会走下坡路一样。

其实真的不用急，或者说，急也没用。顺应自然发展的规律，人生如同马拉松，抱着百米冲刺的心态去生活，只是折磨自己而已。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

民宿酒店怎么做连锁招加盟？应该如何利用精准酒店客户的微信？

提问

花爷，我和先生做的都是传统行业。目前包括两方面
一、建筑设计公司，涉及建筑、规划、园林、林业等综合设计及测绘和考古勘察这种设计相关的业务种类，目前做的主要是zhengfu业务和少量开发商业务。现在这块还算稳定，行业竞争也大，所以去年，我们又代理了岩棉、一体板和软磁贴的材料代理，材料业务紧张缓慢，目前还没走上正轨。

二、酒店，原本我们是想做长租公寓，脑子一热，调研不足，做了之后发现城市平均房租下降，利润太薄。转而再次改造改为酒店运营，定位城市民宿，实际上是赋予酒店服务以温度，客户体验有家的氛围，来区别于传统酒店。

现在困惑，本意是今年年后再收家酒店，改造成我们的品牌，奔着区域小连锁去。但疫情当前，一切停摆，而且今年整体经济都不好，再投日还是要看工程公司那块是否有比较大的现金缺口，因为目前来看，肯定影响合同回款进度的。对于一个有一两家店的规模，但比较有经营特色的店，如何做连锁招加盟。另外，我们酒店的客群非常年轻，集中在16-30岁。目前单店微信粉丝有几万人，全部加了客人的个人微信。这部分是否有除了日常住宿需求以外，再开发的方向。

谢谢花爷，连续看了很对天星球内容，感觉我的年纪算比较大的，年轻人都这么厉害这么有想法和眼界，羡慕年轻，也感叹自己不能落伍。会多学习的。



分享



收藏



删除



打印

回答：

你这种条件其实是很适合做加盟连锁的，你有三个非常好的优势：

- 1.你的民宿有明确的定位和特色
- 2.你不是瞎搞特色，而是已经有两个成功案例，有一整套选址、装修、获客运营的SOP
- 3.你把所有用户都加微信上了，这点简直太棒了，而且你的用户群很年轻，和有意向加盟创业的人群是重叠的

接下来其实很好办了，在你民宿住过的用户，就是你的招商池子。对于这些人来说，你可以提供整套的加盟开店方案，包括选址、装修、运营培训等等，总之让代理只需要提供加盟启动资金和参与人员培训就可以了。

剩下要做的，就是让住过的民宿的用户，进一步加深对你的信任，相信你不是骗大家的加盟费、而是真的有本事帮大家把民宿新店开起来的人。

这就需要你不仅是服务用户，而且要和大家分享，怎么把一间民宿开起来、会遇到哪些坑、每个月的客流量能有多好、你有哪些经营理念等等。

你就当是给自己的创业写日记，逼迫自己每天去记录、展示自己，一般不出两个月，就能完成一轮对用户的信任培养。到时候尝试着发一个招商的信息，会有意向人群找你做代理商加盟的。

二月常驻小尾巴：星球已经提醒一些花友续费了，不要急着续，花爷确定会在三月初，为大家做一次主题分享，分享后会宣布续费折扣，确保老会员最低价格续费。已经手快原价续费的花友，届时也可以找小助手退差价，大家留意花爷的分享通知~

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

目前做python的自动化测试，数学和编程的底子一般可以考虑转入机器学习么？

提问：

从传统行业转向互联网大概有两年多时间,当初学的python网站后端开发不过没找到对应工作就干了自动化测试方面的。后面见机器学习很火热一时冲动就报了一个线上课程但是后来听自己大学一个从事过这种工作同学讲本科生过去连面试机会都没有。请问花爷觉得像我这种数学底子一般、编程能力也不强悍的可以考虑机器学习吗?

回答:

你同学说的基本属实, 实打实的机器学习岗位很看重学历, 好岗位没个清北或者留美经验连个面试都拿不到。

为啥这么吃学历呢? 因为机器学习这个工作你不是在最顶尖的学校、公司学过做过, 确实学不到核心知识。这就好比踢足球, 你想参加世界杯, 在地区内顶尖的联赛里踢过球这是基本条件, 野路子和参加个课外培训是没有机会的。

线上课程学的内容，很多都是打着机器学习的名头，其实学的非常基础，真去面试机器学习机会不大，退而求其次面一面准备一下算法、数据工程师之类的岗位可以考虑，薪资比测试要高。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

知识星球的活跃度不高，会员也不怎么响应星球活动该怎么办？

提问：

朋友做了个星球，一段时间后上千人加入了，但是整体的积极性不高。发起问题讨论，基本没人讨论；推送资源，点赞也就几个人；线下交流会，大家响应度不高。尽管用户精准，但是不知道如何调动用户积极性，如何让更多的人参与到讨论之中，想请教花爷支招。

回答：

我自己星球一千六百多人，后台数据每天有超过一千人访问，跟几个星主交流了下，感觉我这个活跃度还是算很高的。

当初我运营星球之前，也看了很多老星球的运营方法。我发现大部分发帖量高的星球，都是打卡、交作业为主，我自己看多了其实觉得蛮无趣的，我花钱看星球本来就是来看精华内容的，从很多帖子里找有价值的信息，反而增加了我的负担。

所以我自己运营星球，就以自己输出为主，邀请嘉宾分享为辅，至于大家发帖、评论，没有太刻意的去引导，但只要有花友发帖我基本都会回。

凭良心说，我回答的问题、发的一些内容、包括嘉宾分享的内容质量，还是比较高的，所以我也不担心，只要有质量，数量少点也没事，没必要搞虚假繁荣。特别是有的花友一周只看一两次，每次打开如果都有几百条未读帖子，真的压力山大。

当然，这是我的运营风格，不是说那些打卡、交作业的星球不好，因为打卡、交作业本身就是那些星球的价值之一，人家参与的很带劲，只不过我不是目标用户罢了，也没必要硬去学别人，学一个四不像出来。

所以你不妨问问你的朋友，活跃度真的是星球的最关键指标吗？通过星球，你给付费用户提供的最大价值到底是什么？

价值的事情不想清楚，用再多的运营方法，无非是东一榔头西一棒子，把自己给敲散了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花友们注意：转行一定要谨慎

提问：

花爷，本人在教育机构从事了3年的辅导工作，对于教育行业并不排斥，现在已经离职，就是想走出自己的舒适区。想从事产品培训类的工作，自我感觉没什么自信在这方面，觉得没什么经验，算是转行。但是投了一些简历也没什么回应，想着要不要找一些付费的资深hr来修改简历。还有就是自己已经工作了3年，对于薪资有些要求，可是想到自己有些转行，会不会有些好高骛远。对于未来的发展有些迷茫和困惑。

回答：

我之前说的几个转行的大忌，基本给你犯完了。
所以我准备骂你一顿，希望你清醒一点：

1.没有确定工作就离职

你要有储蓄，说我就想放松一下或者原来的工作我实在受不了了，裸辞我还理解。你既然并不排斥原先的工作，仅仅为了走出舒适区，就选择了裸辞，难道没收入没工作就叫走出舒适区了？

如果人生真的有舒适区，那除了舒适区，还有奋斗区和茫然无措区，你现在确实走出了舒适区，但你也没走进奋斗区，而是走进了茫然无措区——还不如在舒适区呆着。

2.没有充分的了解就转行

放弃3年的工作经验转行之前，你对期望从事的产品培训类工作并不了解。

你可能会说，我去了解了啊。不是的，你去了解，是你的动作，你是否真正了解了，是结果。我为什么说其实并没有真正了解？

因为真正了解的人，很清楚新的工作需要什么能力、自己在什么样的段位、自己有哪些能力匹配，如果你真的弄清楚了这些问题，不至于简历全部石沉大海。

你想付费让hr帮你修改简历，你知道hr怎么帮你修改简历的吗？就是把岗位的要求，和你的过往经验，想方设法的匹配起来，如果你真正的了解了要转行的新工作，这件事你一定可以自己做到。

3.现在怎么办？

给自己定一个比较短的期限，不超过两周，去找做过产品培训的人聊，去理解这类岗位需要什么能力，自己有哪些欠缺，如何在简历里规避缺陷、突出优势，然后再投一轮简历。

到那个时候，如果你还是非常看好这个新岗位，那有面试就去，可以接受一定程度的降薪。

如果还没有拿到合适的offer，就在原先的岗位上再找一份工作，先做起来，先在舒适区活下去并为自己留有余地。记住呀，想上太空没问题，问题是太空穿的宇航服，也是在地球上造的，谁会走出舒适区，直接去太空里为自己做一件宇航服呢？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷介绍一下公司的合伙人制，有哪些书籍可以看一下？

提问

花爷，你好。我想了解一下公司合伙人制，合伙人制股份分配是怎么样？怎么分配比例创始人能一直掌控公司？能详细讲一下吗？有那些书籍及相关资料可以看一下。谢谢。

回答：

几个关于合伙开公司的常识：

1.股权分配要考虑三部分，创始人、合伙人和团队激励池——小白开公司不留团队激励池，公司遇到问题（比如创始人觉得合伙人不行，要换人）或员工激励时，就会受限制。

2.创始人早期最好保证51%以上的控股，特别是中小团队，我一般建议创始人要占70-80%，当然前提是创始人能力强。

3.VC一般一轮投资要拿10%的股份，直接从老股东的股份里稀释。这一点你就能理解，VC其实是双刃剑，因为第一轮VC投资之后，他就是老股东了，只要第二轮有新VC进来，估值够高，第一轮VC就有机会套现离场。所以你看朱啸虎当初投了OFO，极力撮合OFO和摩拜合并，不成之后又快速把股份卖给阿里套现，根本不管、也不看好你创始人戴威有什么商业梦想。资本始终是逐利的。

我建议你直接去看一本书叫《合伙人制度》，郑指梁和吕永丰写的，里面有不少案例和通用的基础方案，给小白看刚好。

二月常驻小尾巴：星球已经提醒一些花友续费了，不要急着续，花爷确定会在三月初，为大家做一次主题分享，分享后会宣布续费折扣，确保老会员最低价格续费。已经手快原价续费的花友，届时也可以找小助手退差价，大家留意花爷的分享通知~

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷介绍一下公司的合伙人制，有哪些书籍可以看一下？

提问

花爷，你好。我想了解一下公司合伙人制，合伙人制股份分配是怎么样？怎么分配比例创始人能一直掌控公司？能详细讲一下吗？有那些书籍及相关资料可以看一下。谢谢。

回答：

几个关于合伙开公司的常识：

1.股权分配要考虑三部分，创始人、合伙人和团队激励池——小白开公司不留团队激励池，公司遇到问题（比如创始人觉得合伙人不行，要换人）或员工激励时，就会受限制。

2.创始人早期最好保证51%以上的控股，特别是中小团队，我一般建议创始人要占70-80%，当然前提是创始人能力强。

3.VC一般一轮投资要拿10%的股份，直接从老股东的股份里稀释。这一点你就能理解，VC其实是双刃剑，因为第一轮VC投资之后，他就是老股东了，只要第二轮有新VC进来，估值够高，第一轮VC就有机会套现离场。所以你看朱啸虎当初投了OFO，极力撮合OFO和摩拜合并，不成之后又快速把股份卖给阿里套现，根本不管、也不看好你创始人戴威有什么商业梦想。资本始终是逐利的。

我建议你直接去看一本书叫《合伙人制度》，郑指梁和吕永丰写的，里面有不少案例和通用的基础方案，给小白看刚好。

二月常驻小尾巴：星球已经提醒一些花友续费了，不要急着续，花爷确定会在三月初，为大家做一次主题分享，分享后会宣布续费折扣，确保老会员最低价格续费。已经手快原价续费的花友，届时也可以找小助手退差价，大家留意花爷的分享通知~

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷是如何做知识管理，在需要的时候能想得起来，用得上的？

提问：

我替一些小可爱，问花爷：

你是如何做知识管理，在需要的时候，做到想得起来、用得上的？

背景：

星友们应该都能感受到，花爷是个把自己浸泡在信息流中的人。各种理论、案例，能记得住、用得上，这也是种能力。

除了通过反复应用、反复表达来加深记忆以外，你还有啥管理信息和知识的心得？

回答：

说实话，方法简单到爆炸。

我知道在很多领域，比如时间管理、信息管理上，有很多大师，也有很多理论方法。

我也尝试过这些方法，但是后来我发现，大多数的理论和方法，实在是太复杂了。复杂到普通人在用这些方法管理信息、管理时间的时候，坚持不了几天就想放弃。

比如知识信息管理吧，一般的理论方法里，都会涉及到整理、分类、脑图、应用等等，我真的很想问，这么复杂有多少普通人能坚持的下来.....

反正我是坚持不了，我承认，我就是一普通人。

所以我做知识管理的方法很简单：

- 1.管控信息源，低质量的全部取关，然后剩下的，多看，每天看。
- 2.看到好的内容，收藏，确保用的时候找得到。
- 3.好内容，多讲给别人听。

我甚至觉得上面这三条，说是知识管理我都有点不好意思，太高大上了。

以大部分人的程度，根本没到知识管理的地步，核心还是懒，懒得看、懒得和他人分享信息。

但懒不是问题，人天性就是很懒的，我们需要的，是不断的正反馈，才能激励自己培养一个好的知识摄取习惯。

很多人爱看抖音，因为十几秒就能收获一段情绪，很多人不爱学习，因为学了好几天分数也不一定能上的去。

这就是正反馈的作用。

那不断获取优质信息的正反馈是什么呢？

第一，跟朋友分享信息，别人不知道的事情，我都知道。说得好听点，叫分享信息的社交愉悦感，说得不好听点，就是装逼。

所以我常跟人家说，要勇于装逼，小小装逼和虚荣心是学习的第一个起点，不然为什么小时候大家爱争第一名呢？

一些理论里说，跟朋友分享信息，是为了巩固自己的知识，有点太虚了，大家都直白点，分享信息，就从满足自己小小的虚荣心开始。

第二，分享信息能获利，能挣钱。这个没啥好说的吧，长期把第一条做好，第二条就是水到渠成的事。把分享信息作为一份职业，能挣钱了当然有动力。

我现在算是两条都齐全了，而且对信息量的要求也很大了，但我仍然没有用那些特别复杂的知识管理方法，所以我觉得对于大多数人来说，也不需要搞那么复杂。

当方法比问题还要复杂的时候，这个方法往往是坚持不下去的。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷有时间可以扒下 保险销售的一些技巧 吗？

提问：

花爷，我现在在做保险行业的Toc app，需要背保险销售转化指标，花爷有时间可以扒下保险销售的一些技巧吗？万分谢谢

回答：

推荐李叫兽的一篇文章，《改变消费者的说服文案，有且只有以下4种》[李叫兽:改变消费者的说服文案 有且只有以下4种_大咖_前瞻经济学人](#)

李叫兽虽然实战成绩比较差，是典型的理论派，但这篇文章的理论确实很棒，我还是新手的时候，卖货会参考这四个纬度来做包装。

这里简单摘录一段案例：

李叫兽之前遇到一个做个人定制旅游的“榴莲旅游”，在一次营销活动中，想要说服大学生毕业游，不要自由行，而选择更加省心的定制游。

首先，你想改变什么人在什么情境下的哪种行为概率？

比如：提高大学毕业生，在选择毕业游的方式时，选个人定制游，而不是自由行的概率。

然后，寻找他们在这个情境中的“喜爱刺激”和“厌恶刺激”。

“喜爱刺激”是消费者在这个情境中渴望的行为，就像喝红牛的时候“喜爱刺激”是“精神”，在毕业游，喜爱刺激可能有：低价享受土豪的生活、无忧无虑而不是烦心等。

“厌恶刺激”是消费者在这个情境中厌恶的行为，就像喝红牛时“厌恶刺激”是“困了累了”，在毕业游，厌恶刺激可能有：花了很多冤枉钱结果没有享受、被一些黑店坑等。

接着，利用两种刺激，去强化或者惩罚某种行为，以改变行为概率。

(1)利用“喜爱刺激”强化购买行为，让消费者觉得用了你的产品，就会获得这种刺激。

“预算有限的毕业旅行，一样可以享受土豪的生活——Day2，敞篷跑车带你环游海岛”

(激活消费者的“追求心理”。)

(2)利用某种“厌恶刺激”强化购买行为，让消费者觉得用了你的产品，这种厌恶刺激会减少。

“青春和心情都是有限的，不在不好玩的景点上浪费时间。——最优行程计算，删除不值得去的景点。”

(激活消费者的“规避心理”。)

(3)利用某种“喜爱刺激”来惩罚不购买的行为，让消费者觉得如果不用你的产品，某种喜爱的东西会丢失。

“旅行最爱无忧无虑，但自由行并不能帮你这一点。”

(激活消费者的“失去心理”。)

(4)利用某种“厌恶刺激”来惩罚不购买的行为，让消费者觉得如果不用你的产品，就会面临某种厌恶刺激。

“期待4年的旅行，怎能一脚踏入黑店？”

(激活消费者的“恐惧心理”)

总之，如果你想改变用户在某个特定情境下的行为概率，能够被文案利用的心理有且只有四种：追求心理、规避心理、失去心理、恐惧心理。

卖保险产品也是一样，保险行业最常用的就是恐惧心理和失去心理。

比如肺癌险吧，目标人群显然是吸烟人群。最常用的宣传就是：

吸烟有xx%的大概率得肺癌、肺癌一旦诊断就是中晚期治愈可能性极低、吸烟的肺和正常的肺对比、肺癌高发人群的五大症状————利用恐惧心理。

吸烟得肺癌，肺癌治疗费用高达xx万元，治疗过程极其痛苦、成为家庭的巨大负担、几十年省吃俭用转眼就被掏空，人、财、家人生活质量全部落空——利用失去心理。

有了这些方向，剩下的就是寻找各种论据，多方面支撑观点了。

现在保险的软文广告很多，保险是最近两年利润增长最快的行业，没有之一。带着上面的理论多看看别人的宣传，能看出不少小窍门。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷看一个行业问题的时候是如何获取行业数据的？

提问：

关于研究方法的问题，请花爷指教一下，花爷看一个行业问题的时候，行业数据是怎么获得的呢，比如我现在想研究电商与直播带货，直播目前对电商平台商家的影响，直播流量来源，直播的多元玩法，有点无处下手，花爷会给些什么建议呢？

回答：

有个知瓜数据可以看淘宝直播带货的数据，还有个叫飞瓜数据的可以看抖音快手短视频带货数据，这俩是一家的，他家还有个西瓜数据可以看公众号数据，反正取名就是各种瓜.....

一般这类工具价格都蛮贵的，推荐你个网站，可以看到各种工具的介绍，还能领试用：[首页 - 增长工具箱](#)

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷觉得体育这个行业在未来几年国内发展会怎样？

提问：

花爷好，您好！想请问下您是如何看待目前国内的体育行业发展呢，最近朋友邀请我去一个主要承接体育赛事的公司上班，可我感觉这两年国内经济都不是很好，而且前几年政策都在说扶持体育，可这几年我感觉体育好像也做不太起来的样子，加上看新闻万达体育还亏了不少，但朋友总说这是个朝阳行业，我很担心这是个看似朝阳其实是发展比较难的行业。。。摇摆不定，花爷您觉得体育这个行业在未来几年国内发展会这样？

回答：

我以前还会写一点讲趋势的文章，现在不写了，只在星球里说一说，为啥呢？

因为很多人的脑子，他就是直的，你真是一点办法都没有。你说某个行业的趋势是上涨，他就认为这个行业干啥都能吃到红利，回头没有效果，还要喷你的趋势不对。

任何红利、趋势，主要是起个助推作用，关键还是个人的努力和执行。一坨牛粪，它就是插上鲜花，摆上满汉全席，它也好吃不了啊！

拿体育行业来说，是不是朝阳行业呢？

整体来说，是的。体育的内容IP越来越值钱，周边产业的需求也越来越旺盛，政策上官方也很看重，体育健康事业的建设是政绩考核的一部分。

但具体到执行，这行好不好做呢？真的不是很好做，或者说，普通人做成的概率很窄。

内容IP和周边体育用品产业，盘子太大，需要大量的资金调动，腾讯买NBA的版权费是5年15亿美金，各类体育品牌的营销和资金门槛也非常高，早就不是以前德尔惠这种小作坊猛砸广告就能起盘的时代了。

普通人从事体育行业成功的案例，往往是以下几类：

1.体育类的自媒体、网红，有流量之后，带货和广告（主要收入）、卖资源（比如内部活动票、明星合影机会之类的）

2.体育体系里的人，利用手头资源做生意。厦门大学的教练，用学生和人脉资源帮自己的体育用品品牌“准者体育”站台宣传，现在这个牌子在国内算做得比较好的个人品牌。

3.专业人士做体育培训，也有一些成功案例。这类整体还是做生意的逻辑为主，获客是重中之重，明星运动员开的培训往往能够马上收到成效，也是因为这个原因。

你朋友邀请你的承接体育赛事的公司，说到底，未来发展如何和体育行业没太大关系，主要还是看能不能稳定的有承办体育赛事的单子。

一个省有能力办体育赛事的机构和企业，一共也没多少，这里头，人脉关系和资源很重要，你懂的。

从职业发展角度看，这个行业的局限性比较大，跳槽的选择性也不多，再加上你朋友邀请你的公司又是个吃资源的行业。如果你不是特别热爱体育，我不建议你去。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷，想做短视频， 现在还有机会吗？麻烦 推荐几个比较好的 讲短视频的公众号

提问：

花爷，想做短视频，现在还有机会吗？麻烦推荐几个比较好的讲短视频的公众号。

回答：

有。短视频和公众号一样，变现方式无非几种：带货分销、广告、引流销售其他产品。

带货分销的门槛会越来越高，靠投dou+撬动杠杆的玩法会越收越紧，最后带货还是渐渐成为大流量播主的变现手段之一。知道19年12月天猫卖面膜最多的商家是谁吗？不是欧莱雅，也不是完美日记，是辛有志严选——快手辛巴家的带货天猫店。

广告变现，靠的还是粉丝量。目前的抖音快手，做几千万大V已经很难了，顶部播主三分之一都在掉粉，不过做到百万粉丝的几率还是有的，重要的是从一开始就要塑造好IP感，很多播主空有百万粉丝，IP价值为0，接不到广告的。

引流销售是我最看好的短视频变现方式，就像我在“面向结果写作”系列里讲的一样，只要你保证转化率，涨10个粉能成交，涨1000个粉也能成交，投入就有收获，对普通人最友好。现在抖音快手做初高中课程辅导的、PS培训的、衣服穿搭的，类型非常多。当然了，想做好，内容上同样要下功夫。

讲短视频的信息源，我推荐你直接看飞瓜数据，一个专业抓短视频数据的工具。付费版很贵，不过免费版还是能看很多信息，建议初学者直接对着榜单，把热门前50名都研究一遍先。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

请教花爷怎样判断一个行业是否有潜力，处在哪个时期？

提问：

花爷我想请教一下，你是怎么判断一个行业是否有潜力，处于什么时期，又有什么样的表现。

回答：

笼统分的话，几乎每个行业都要经历四个阶段：

1.红利期：

一般是科技进步带动的社会普遍性需求爆发，比如90年代改革开放带来的商业浪潮，比如2010年前后处理器升级带来的智能手机，比如四五年前4G推广带来的短视频。

这个时期的特点就是准入门槛低，小兵小将只要入场都能分的一杯羹。拿手机行业举例吧，智能机刚出的时候，什么小辣椒、大可乐、大黄蜂，各种小品牌你们还有印象没？全是流水线上的货，贴牌就出去卖了。

2.寡头期：

行业爆发期间，往往有一个寡头带动了整个行业的发展，比如手机届的苹果，比如短视频里的抖音。

寡头一般有核心的能力优势+先发优势，一段时间内把持行业超过30%的市场——想想手机的苹果，想想电脑的windows。

当然，有的行业没有寡头，有的行业没有长期固定的寡头。

3.争霸期：

这里的争霸，是指除了寡头（如果有）之外的各个品牌开始瓜分地盘。

因为通常情况下，冲击寡头是比较难的，而市场又足够大，所以小品牌最先争夺的，是寡头吃不下市场。

在这个过程中，最显眼的两个词就是：性价比，渠道。

小品牌争霸，要么玩性价比，通过压缩利润快速占领市场，要么玩渠道触达，通过渗透快速战略市场。

4.稳定期：

在稳定期，大多是一超多强的局面，大部分市场已经被占领，各家还存货的品牌都在努力挖护城河，小品牌几乎没有机会。

如果小品牌在稳定期还能崛起，只有几种情况：

- 开拓了新市场，比如拼多多的下沉市场，比如手机的海外市场
- 行业的核心技术出现更新，牌桌被新人给踹翻了

上面4种时期，根据不同行业会有变动。

有的行业可能只有2-3个时期，有的行业可能各时期的顺序不同，但基本覆盖了大多数行业的发展规律。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

请教花爷遇到问题时的解决思路是怎样的？

提问：

花爷，我想请问一下你遇到困难时解决问题的思路是什么样的，比如你遇到情感问题，人际关系的问题或者遇到突发事件，你会怎么去解决

回答：

这问题真的太宽泛了，写本书也说不完，拎三个核心要点：

1.想清楚每个人、每一环的利益点在哪。

这就是会看事。

2.大多数矛盾，都是因为利益点出现了冲突，特别是每个人都只关注自己的利益点，根本听不进去别人的话。这个时候最重要的，就是站在每一方的角度上，试图把大家的利益点撸平。

这就是会说话。

3.当你分析出利益链条无解的时候，尽量少插嘴，让事态演变下去，等到事情坏到足够的地步了，每一方对自己利益的捍卫就松动了，这时候再站出来尝试解决。一盏灯如果一直不灭，大家都不知道光明究竟有多重要。

这就是懂时机。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

请教花爷，餐饮行业加到微信好友该如何转化？

提问：

花爷，餐饮行业加到微信好友该如何转化

回答：

餐饮店做微信运营，之前讲过一个学校门口的煎饼摊，靠微信把业务做大的案

例：<https://t.zsxq.com/QNbyZBu>

补充几点：

1.还是那句话，做餐饮，不用所有人觉得好吃，但是目标用户觉得不好吃的话，你做什么运营也白搭

2.大部分餐饮店，做不到上面案例的90分水平，但做个70分水平没问题。

3.要做到70分，说难不难。我加了太多餐饮店主，朋友圈就知道发优惠券、打折信息，合着我加了你是来看广告的？

微信运营想跟用户交朋友，七分内容都是生活，只留三分给广告，这样才有吸引力。

很多餐饮老板不懂互联网，不知道该发什么，这里给几个方向：

a.生活娱乐的日常、趣事，有生活才像个真人。

b.做餐饮付出的努力，是产品最好的宣传。

比如你说你家大骨现熬得骨头汤，你真当有多少顾客喝的出来？但你拍个三点起来熬汤的朋友圈，人家就信了。

c.生活、经商的理念。

我遇到过一个餐饮老板，晒自己吃的晚饭，就是店里的饭菜，配文：顾客吃什么，我就吃什么，不敢说山珍海味，但干净卫生一定有保证！

一个实诚的餐饮人形象马上就出来了，看完这条你觉得顾客心里没数吗？

d.和顾客互动。

比如出新菜啦、有奖调查一下大家的反馈呀、遇到生意上的问题发个圈问问啦，都可以。

总结一下，最好的朋友圈长啥样？

就是你是个真人，而且你这个人通过朋友圈，完整的表达了出来。

真诚是最好的套路，很多人够真诚，但不会表现自己的真诚。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

请花爷介绍一下产品经理的职责和发展方向

提问：

花爷，默默关注好久了！我做电商运营6年了，今年换新工作！现在有个比较理想的新公司让我去做产品经理（利用我电商数据运营经验开发产品）！但是我不是很明白产品经理主要的职能定位，一天都做什么事情，职业发展方向怎么样？简单粗暴的说就是，产品经理主要做什么事，一个月能赚多少钱？公司有一个自己的核心技术非常牛逼，只要能用上这个技术的产品都能做，目前自己出了几个爆款！

回答：

先说产品的好处吧：

1.产品经理的行业起薪还比较高，正常应届生在北上广深做产品，平均起薪肯定超过1w了，工作3-5年有一半产品经理到2万以上没啥问题

2.笼统划分的话，产品经理一般分业务线和研发线，业务线不光要跟研发对接，还要跟运营、市场各种业务部门对接，接触面很广，对公司整条商业脉络摸得比较熟，研发线的主要精力就放在和程序员一起做开发项目了，对技术认知要求高一些

3.日常工作上，初级产品做原型策划，中级产品紧盯项目管理，高级产品把控公司策略，这些技能点的难度是逐级递增的。但你不管是什么类型的产品，是初级中级还是高级，产品都比较锻炼逻辑能力和思维能力，这点对小白很重要。

推荐你两本书，《结网》和《幕后产品》，不用细看，快速翻一遍就能有个了解。

说完好处，缺点来了：

1.产品这个行业没有什么门槛，起薪又高，导致很多互联网行业的人都想转行做产品，研发、运营、市场等等都有，现在产品这个职业质量参差不齐，毫不客气的说一半以上是水货，公司有个有真本事的产品带你很重要。

2.业务线的产品，和不同部门、不同类型的同事打交道很多，而且往往没有实权，又要求人配合，往好了看是打磨社交能力，往坏了说有时候心理压力真的蛮大，我以前产品部门所有女同事，全部都在开会的时候被气哭过。

3.虽然起薪高，但是爬到了管理层，产品没有运营吃香，因为大公司的产品可以互相抄，但运营策略的执行很难抄。换句话说，产品做到一定高度，必须主动补充自己的运营能力和商业水平，否则可能就到顶了，最牛逼的产品专家，不做管理层的话，年薪一般超不过60万（小公司估计难超40万）。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

请花爷在商业角度解读李子柒

提问：

请花爷在商业的角度上，解读下李子柒，有什么是我们花友可以学习借鉴的呢？

回答：

我第一次知道李子柒是2017年5月，那时候李子柒还没现在这么红，但受到了和现在一模一样的质量，很多网友喷她的视频不是真实的农村生活，甚至说她视频造假。

于是李子柒宣布停更，并发了一条微博，把自己从16年到17年的历程写了出来。

我特地去把这条微博找了出来，下面的图片就是李子柒在2017年写的历程（更多图片在评论里），我希望花友们一字不落、仔仔细细地看一遍。

看完之后，大家不妨问问自己：

如果你是2016年的李子柒，你能在如此困难的情况下，窝在小山村里，一遍遍的反复拍摄、剪辑、精益求精吗？你有这个韧性吗？

反正我是不敢打包票说自己可以。

李子柒的经历至少告诉我们三个道理：

1.创造价值这件事，从来不会落伍。

2.什么是价值，不是喷子决定的，国内国外这么多人爱看李子柒，这就是价值。

3.李子柒17年决定和MCN合作后，事业更上一层楼。人和企业不一定要马上进行商业化，但尽早考虑商业化，终归是件好事。

我以前幻想过很多种停更的方式，
或许是因为我拍累了不愿再出现在镜头面前；
又或许我遇到了可以托付终身的人成了家有了孩子；
再或许是哪一天我找了比现在更让我感兴趣的生活方式；
可无论哪一种，都不是我今天要面对的这种。。。

6岁时候的我，
被继母拽着头发往水沟里按，被打的半死不活时，
都生生的没掉过一滴泪。
而此刻，我是肿着眼睛花着脸敲下的这些字。
我很努力的想要让自己平静下来，
也深知现在的自己样子有多难看，
可是咬破了嘴皮我还是控制不了现在的心情。

——他们伤害的，是我用命在护着的那个人！！！！！！

自从关注我的人多了以后，网络上关于我的一些谣传
就没少过，
甚至上升到人身攻击、造谣和刻意抹黑……
好比这些：

一看就是很大的团队拍摄的，她只负责露个脸，她怎么会做那么多菜，肯定还有替身。居然还说视频是自己一个拍的。不要脸！那么漂亮会做菜？用脑子想想可能嘛？

站答主 一看就知道背后的团队是多大了 所谓的古风女子也不过是噱头罢了
由 13 · 01/14

背后一定有团队 看到他说是三脚架完成的拍摄之后研究了很久 觉得要靠三脚架来自己拍 真是不可能
由 8 · 查看回复 · 01/14

这么好看的视频肯定是专业团队拍出来的阿！自己一个人怎么可能拍出来。有团队游不丢人，非要硬拗说是自己拍出来的，真恶心！

还有各种“专业人士”很“专业”的去分析你用了多少个机位以及哪些专业设备的。

这些都很正常，或许他们不了解你；

亦或许他们真的就觉得你一个人拍不出来。

每个人有每个人的想法，我只需要做好自己的事情，不懂我的那些人说什么，那不重要……

所以哪怕看到一些有心人为了故意摸黑你，前后矛盾的编造故事时，

也只能苦笑着安慰自己说这样的人是少数 不必动怒 再比如这样：

九月
看了下李子柒朋友和弟弟的评论，素质都蛮低下的。
由 6 · 回复 · 查看回复 · 04/17

九月 一岁一礼
不造，我就是炒作李子柒的公关公司团队成员！其实我们不停的骑马甲，制造话题，真相攻击，又捧又黑李子柒，那什么“王小花”，“董德强”都是我的小号，哈哈。
由 11 · 04/17

九月
发现不能质疑李子柒，不然会被用脏脏的语言咒骂，更加证明背后有团队，看了评论感觉李子柒家人和朋友的素质都很低下。
由 11 · 04/17

从去年3月底开始拍摄美食视频到今天有一年多了，吃了多少苦、遭了多少罪、被泼了多少脏水、甚至被同行业的恶意陷害，始终都没觉得后悔过，

因为我始终觉得清者自清，没必要去解释。

为了那么多在护着我像护着他们自己的粉丝朋友，还有那么多我一发视频就当自己的作品一样的支持，疯狂转发评论点赞把我送上热门的真爱粉丝朋友们，

她们真的为我付出了很多

她们无条件的替我顶罪。

为了她们那份没理由的爱和信任，我要坚持拍下去。

可今天，

我看到老人家淌血的手，看到朋友为我掉下的泪。

第一次，第一次觉得我李子柒，

有多可笑、可悲、可怜！

我的自命清高、我的毫不在乎、我的自以为是……

却实实在在的伤害到了心疼我的家人，

担心我的朋友还有爱我的你们……

今天拍新视频的时候肠胃炎又犯了，疼的冒汗。奶奶年纪大了不能送我去医院。就只能打我一个护士朋友的电话让她往我家跑一趟，因为之前几次拍视频中暑、冻发烧了也是她来我家帮我看的，再者我们是几年前做公益认识的人很靠谱很热心。她来了后给我打了针，挂了瓶。之后就是一顿骂。大致就是“要视频不要命 不照顾好自己以后就不管你了……”这一类的。我每生一次病就要被她骂一顿，她也骂习惯了，我也听习惯了……

后来扯到网上的谣言，她说：“你付出这么多，有什么用，网上那些人反而还造你的谣，泼你的脏水……”后来这丫头越说越激动，大致就是说了她在‘某乎’上看到有一群人长篇大论的谩骂我造谣，她看不过就解释了几句。那些人就各种攻击她，说她以及所有帮我说话的人都是我的公关团队在洗白。她生气了就骂了几句，那一群人又一起说她没素质，说我一定也是没素质，表里不一，XXX等等等不太好听的话……最后小丫头估计太难过，自个儿坐那儿边为我打抱不平边掉眼泪……

那一刻很心疼，从我一个粉丝都没有，拍了几天的视频没有一个人点赞到今天，她都是看着我走过来的。我每次因为拍视频生病她几乎都在，这一年我怎么过的她最清楚不过，所以我也很清楚她为什么难受。可我什么都还做不了，只能安慰我没什么大事，不严重。睡一觉身体就好了……

这时候奶奶进来了，给我端了吃药用的开水进来。她没说话，可我明显感觉到她神情不对，心里有闪过一个念头：我们刚才所有的对话，她会不会听见了！但当时顾着继续安慰小花所以也没多想……直到我们听见外面

一声金属落地的声音。小花跑出去再跑进来，她告诉我：奶奶手受伤了……

我拔了针跑出去，就看到一位80多岁的老人，左手上血染红了一片……眼睛里含着泪，不关心伤口，也不关心掉在地上那把剥猪草的刀。直直看着前方……我瞬间明白了，她一定是听见了。所以砍猪草的时候才会走神，所以才会伤到自己。我们一起生活了那么多年，她的每一个动作、她的各种眼神我再明白不过!!!那一刻，心像被狠狠的揪了!!!!那是我捧在心尖上珍爱的人，那是我放弃所有都要陪在她身边就为了保护她的人……现在，却因为我的一意孤行间接的让她受伤了……我和小花过去帮她包扎，她转过头来跟我说：“以后我们节约一点，你别做这个工作了……”

我到现在都不知道怎么用文字去描述听到这句话的那一刻是什么心情，揪心的疼，努力的大口深呼吸了几次都缓解不了。怕她看到我哭，便低下头去帮她缠纱布，眼前却什么都看不清了。

曾经，因为怕她担心生活问题（100万粉丝以前虽然每天都有几十个广告商找上门，但没对脾气的就没有接任何广告也就没有收入几乎一直在花老本），所以我从一开始就告诉她我拍的每一集视频是可以换钱的，好让她安心。所以她也一直以为我拍视频就是在工作。每次我一个人来来回回的从清晨拍到凌晨三四点。我家的院子就那么大，我都能走的双腿酸的像灌了铅那样疼。每次看到我忘记吃饭，她都会默默帮我把饭热在锅里用开水温着，每次我在房间剪视频一天没出去，她都会按时的把新鲜的饭菜端进来换掉旧的……字打到这里，突然很想抽自己耳巴子!!!口口声声说的孝顺，到头来我却做了什么???

我也从来没想过有一天，会因为我在网络上上传自己拍摄的视频而真正的伤害到我周围的人，所以之前都不去理会那些风言风语。一开始有人问视频怎么拍的，我还会偶尔回答：用三脚架拍的，结果换来的大都是不相信、质疑、甚至诋毁。所以我后来就懒得回复了，爱怎么想怎么想。我自己知道就好，可今天呢？就是因为我的不解释，不理睬，导致这样的谣言越来越多。导致我的朋友为我打抱不平反而被骂，导致我的粉丝为了维护我不被那些人骂“他”……毁了我最爱的人因为

心疼我还伤了自己。而这一切，都是因为我不说……

那就今天吧……我们来说一说。说一说我到底是不是砸钱包装出来的“网红”；说一说我有没有用了摄影师／摄影团队／替身 还不承认；说一说我是不是整天有一大帮助理团队／化妆团队／道具团队／编剧团队／公关团队围着我团团转，把我伺候的像个爷……

嗯，是该说说了……

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

请花爷拆解下樊登读书会商业模式

提问：

花爷，可否像拆解长投一样，详细拆解一下樊登读书会的模式？非常好奇他怎么起来的，网上找不到详细的资料。谢谢花爷

回答：

很多人以为樊登读书会对标的是得到，完全错了，这俩是完完全全的两个不同模式。

得到确实如它宣传的那样，做了一个线上的大学。

大学的模式是什么？牛逼的大学吸引牛逼的老师，牛逼的老师打造牛逼的专业和课程，牛逼的专业反向促进大学更加牛逼。

推动整个商业模型越滚越大的，是牛逼的专业老师，所以提到得到，你想到的是刘润的五分钟商学院，是薛兆丰的经济学讲义，是香帅、吴军、梁宁等等大V。

牛逼的线上大学和牛逼的专业课老师，既是得到的起家法宝，也是得到现在的瓶颈。

一方面，线上课毕竟不可能如大学线下一学期的课程一般有效，另一方面，大V毕竟是有限的，曲高总是和寡，哪怕你是清华北大，大部分普通人根本听不懂也不想听。

所以，用户量到一定瓶颈后不增反跌，是得到目前最大的问题。

讲了这么久得到，那樊登读书会会有什么不同呢？

如果说得到是一所高逼格的线上大学，那樊登读书会就是一个每天给你正能量的“知识微商”。

注意，花爷说它是知识微商，不是说它不好，我从来不歧视微商。恰恰相反，知识付费产品其实非常适合微商的模式。

得到的课，大V出品，反复打磨保证高品质。樊登读书会的内容，有这么高的品质吗？

没有，樊登读书会的内容可能还不错，但远没到优秀的程度，而且它的内容以拆书为主，优不优秀主要跟书有关系，制作难度其实没那么大。

樊登读书会最核心的增长机制，是他的分销裂变机制。

让我们回顾下，传统的微商为什么被骂？因为2块钱成本的产品卖200块，大部分利润都被拿去发展下线拉人头了，产品质量不行，消费者当然不满意。

但知识付费产品不同，一旦制作完成，卖1份和卖10000份的成本是一样的，边际成本为0。也就是说，知识付费可以在把利润全部用来拉人头的基础上，保证产品质量。

樊登读书会就是利用这一点，完成了几波主要的裂变机制：

1.有过几次免费领付费会员的裂变活动，做的非常成功，其实如我们上面所说，无论新增多少会员，樊登读书会的成本其实都不会增加多少。

2.和几个大平台合作，免费送付费会员，又新增了一大波用户。

3.在现有会员中，发展代理，在各城市负责做活动、拉新，新加入的会员给予代理很高的分销提成，直接打穿了很多二三线城市，单这一点，得到几乎就不可能做到。

4.后续还发售了实体会员卡，代理可以低价买卡，然后自行销售赚取差价。这招既快速回笼了资金（代理批量买卡要一次性付清），又倒逼代理努力去发展新会员。

简单来说，得到的增长是大V驱动的，樊登读书会的增长是代理裂变驱动的。大V的数量有限，代理数量理论上无限，这就是二者拉开用户数差距的主要原因。

有人可能会想，樊登这套知识微商的模式如果真的这么牛逼，那不是谁套用一下就能做大做强了？

其实不是。

樊登能把这套模式跑通，本身也有其强大的护城河：

1.为了迎合更大体量用户的需求，樊登读书会的内容数量必须够多，这就很考验保质保量快速出课出内容的能力。

2.虽然裂变成本远低于传统行业，但前期大量铺内容、团队的工资、APP开发和服务器成本等等，仍然需要大量资金，这就考验团队的融资能力，特别是早期，事儿还没办成就靠刷脸讲故事拿到大量投资的人，基本都是圈里的名人。

3.高效的裂变、吸收大量全国代理、维护代理出单，本身就是一种能力。这事儿就跟打仗一样，当司令不用上前线看着轻松，但能把几万的兵带好，其实非常难。

最后补充一句，得到和樊登读书会的案例，恰好符号一条最原始的规律：

质量越高，价格越高，规模越小。

（得到的高价产品真的太少了）

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。

跳槽后遇到瓶颈？努力不懈才是常态，机会留给有准备的人

提问：

花爷，本人年近35，近来非常迷茫。30岁转行做互联网，传统企业的互联网。结果可想而知。勉强支撑几年后转型失败。我被塞进后台部门，行政人事之类，打杂岗。本身仅有的互联网经验，还都是失败的经验。加上大环境不很好，跳槽其他互联网公司的难度很大。互联网从业者偏年轻化，比体力脑力都比不过。所以近一年来混迹后台部门时一直在思考是否就此从业务部门转到后台职能部门。但是传统民企，管理相当混乱，职能部门干的活，跟流水线上的工人没差别。很原始。不用动脑子，机械式干活。跟我想要的职业转型差距太大。所以想咨询花爷，我如何选择我后半生的职业呢？继续无脑干活累计经验？还是尽早跳互联网企业？还是直接跳中小企业的职能岗？

回答：

我想反问你两个问题：

1.当初30岁你毅然转型互联网，为了什么？

2.你说现在的环境，跟你理想的职业差距太大，那么，你理想中的职业是什么样的？

如果你只看到互联网行业钱多，看不到需要付出的努力，那职场当然不会给你期待的馈赠。

在你的描述里，你不成功的理由包括：

- 因为是传统互联网公司，所以转型失败，被塞进后台部门
- 跳槽失败，因为大环境不好
- 互联网行业年轻，脑力体力比不过年轻人
- 传统民企管理混乱，跟你想要的职业转型差距大

全是外界因素，没有一句话在主观上找自己的问题。

进入传统互联网企业，为什么被塞进后台部门的是你？

哪怕公司环境不好，用业余时间努力从而跳槽的也大有人在，为什么这个人不是你？

公司越是一摊烂泥，奋进的人越努力往外跳，为什么你还在犹豫？

我也不想把话说太重，但你这个年纪，需要有人把你骂醒。

想一想，从30岁转行到现在快35了，至少三四年过去了，你闭上眼睛，过去几年的工作经历历历在目，你有没有过为了30岁的目标而咬牙拼命的时刻？有没有不顾一切困难也要学习突破的夜晚？

如果有，那我建议你依靠过去几年积累的学习，尝试面试、跳槽到更好的公司。

如果没有，那么希望你记住两点建议：

1.你可能觉得公司环境差，觉得家庭负担大占用时间，是啊，个人成长的环境太难了。

可是谁不难呢？回报和付出是成正比的。

2.到35之后再入行互联网公司从基层干起就太迟了，现在去下载我们星球的电子书

（<https://t.zsxq.com/ailleqN>），全部认真看完，挑一个感兴趣、上手容易的模式，边实干边学习。

做好心理准备，第一次尝试、第二次尝试可能都会失败，不要放弃，咬牙探索下来。

只有做好失败100次的人，才有资格成功1次。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

转行的情况不清楚？ 快速了解行业的方法 很重要

提问：

花爷你好，我现在做的是儿童摄影，但很想转行，最近关注了很多教育类的加盟，有一个是绘本阅读类的，类似于早教的吧，加盟费大概6、7万，总投资20万左右差不多了，还有另一个是手创类，适合大点孩子的，木工、机械，机器人什么的这一类的课程，我带我儿子体验过，孩子倒是很感兴趣，加盟费比较贵，16万左右，总投资要40万左右，因为我们是县城，房租色话不高，我现在想的是不加盟可以省钱，但是不懂这些行业，走弯路可能会浪费钱更多，还有就是这两个行业可以进入吗？我其实真的是一个挺纠结的人，贸然转行不知道可不可行，因为原来还做过餐饮，一开始挺红火，但之后就不行了，也就不干了，再去投资就不敢贸然行事了，所以请花爷指点一下

回答：

说实话，我不知道这两个行业值不值得入。我又不是神，我怎么会知道呢？哪怕这两个行业在全国都大火，在你们县城也可能会扑街，哪怕这两个行业在全国都扑街，在你们县城也有可能大火。

个人在全局的概率面前是没有还手之力的。哪怕这两个行业全国的成功率是99%，只要你不幸是剩下的1%，那对你和你的家庭就是100%。

不过别急，虽然我不是神算子，算不出未来，但我会告诉，如果我是你，我会怎么做。未来不是算出来的，是靠脑子试出来的。

你说了，你是做儿童摄影的，你想转行。人一旦有转行的念头，会习惯性的想要抛开过去的一切，其实不管是早教、手创、还是儿童摄影，目标用户不都是小孩和家长吗？

如果我是你，我会去找全县儿童教育类的商家谈，早教、手创、小儿推拿、幼儿游泳等等，每个细分领域都找一家，然后去跟她们谈合作。

怎么合作呢？

我会把我摄影馆的所有客户都加到微信，然后和这些商家联合，每家都出一些优惠券，当做独家福利在朋友圈宣传，用户只要转发就能拿到所有独家优惠券，让优惠券传播出去。

这样一来，我能拿到两样东西：

第一，我能知道每家优惠券的领取使用情况，根据这个数字，我能知道每个细分领域在本县的需求到底有多大。

第二，整个过程洽谈、对接，基本跟几家店的老板都相熟成朋友了，可以了解他们的成本构成、每月利润空间到底有多大，踩过的哪些坑，为以后到底是加盟还是自营做准备。

在县城里，很多老板都是关起门来做生意，其实他们也是渴望交流的，大家都是做幼儿类目的，也没有直接竞争关系（细分领域不一样），这样的局其实不难组。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

2019送我的10句箴言，但凡一句有用，你就值了

《2019送我的10句箴言，但凡一句有用，你就值了》，全文四千多字，先给大家尝尝鲜。

花爷以前说过，我不喜欢名句、箴言这些东西。

为啥呢？因为人说的每一句话，都有其对应的语境。脱离了语境看结论，容易出现理解的偏差。

但禁不住呢，过去两周有几位花友，私聊我想听听我的2019年终总结。

确实，于我而言，2019年馈赠了我一些启示，我也竭尽所能的沉淀了一些思考。

花爷转念一想，唉，算了，被误解是表达者的宿命，但我的总结里只要有一句话对花友们管用，那就是一件善事。

于是，我总结了2019年送给我的10句箴言，为了方便大家理解，每句箴言下我还是做了一些注解。

答应我，先记住：

我不是你们的指路牌，也没有任何人可以当你一生的引路人，但是，我可以做你们的一把戒尺。

1.时间是所有人最宝贵的资产。

我妈有个好朋友儿子也在上海，比我小一岁。

不过我运气比较好，收入要高他一些，所以有一次吃饭，他问我，有没有什么特别深的感悟能和他分享。

我说，你有一样东西，特别宝贵，我这辈子再怎么努力，都不可能比得上你，你知道是什么吗？

他问我是什么，我说，就是这辈子的任何时间里，你都永远比我小一岁。

一年时间，可能什么都不会发生，也可能什么都有机会发生。

我曾经不止一次的在星球、公众号里和大家说过，财富大多无法直接获取，必须通过把时间置换成虚拟资产，比如信息、知识、技能、经验，然后才能兑现财务。

今天，无论科技如何发展，人类始终无法在跟寿命相关的生物科技上有大的突破，换言之，时间是世界最不可再生的消耗性资产，也是普通人和富人相对而言最公平的资源。

回想过去，我发现自己实现跨越的每一个阶段，都和高效利用时间资源有关。

实习时，房租预算有限，花爷宁愿住在四人上下铺的廉租房里，也要住在公司附近；刚上班那会儿，虽然工资也不算特别高，还是咬咬牙住在可以步行上班的地方，每天省出一个多小时的上下班路程时间。

今天想想，我的很多积累，都是从下班时间里，一点一点抠出来的，那真的是比铁公鸡还抠，嘿嘿。

2.要想逆天改命，更要顺应自然规律。

2019的票房冠军《哪吒之魔童降世》里，有句台词非常火，叫我命由我不由天。

这句话配合电影剧情，在哪吒喊出口的一瞬间，一股人定胜天的豪迈气势喷薄而出。

但很多人都理解错了。

哪吒最后为什么能改命？不是因为他突然小宇宙爆发，嚎了一嗓子，而是因为他有十足的天赋，因为他跟太乙真人学到了真本事，因为他有好师傅、好父母支持着他，因为他的善良感化了命中注定的对手敖丙。

这就好像一个高中小混混，突然考上了清华，如果说是他一咬牙一跺脚就考上了，你信吗？你不能信，他必须要付出日积月累的努力，才能改变自己的命运，这就是自然规律。

想要某些方面逆天改命，就更要在其他方面顺应自然的规律。

我见过不少老板、小生意人，做出了一点成绩后，就开始盲目扩张，忽略显而易见的市场规律，结果一落千丈。

很多人都忘了，想要改变规则，先得顺应规则。

3.好事情都被吹牛逼耽误了。

因为19年时间比较自由一些了，所以有时候会咖啡馆工作。

不是吹，在上海的任何一家咖啡馆坐一下午，你能听到至少三个千万级别的生意。

有一次坐我后面一哥们，张口就要超越马云，闭口又不把马化腾放在眼里，眼看着地球都快容不下他牛逼的了，我实在走不了，赶紧走人换个地儿清净。

回去的路上，我也在想，如果他真的亲身去实践了，等碰了几次壁之后，其实也就成长了，也就说不出这么不着调的话了。

说不定实践几次之后，能力强了，真有个好点子被他做成了也有可能。

但可惜啊，他把时间花在了吹牛逼和打嘴炮上了。

4.条条大路通罗马，但只有一条属于你。

花爷以前有个比较出名的理论，普通人需要通过四个阶段，才能完成财富的跃阶，它们分别是：开眼、复制、贯通和跨越。

很多人都卡在开眼这个阶段，没有看过足够案例，就很难对商业有深入的理解。

不过有些人，却恰恰相反，他们的问题就在于，自己知道的太多了。

去年，我看过非常多的团队领导、创业者，表现出一种莫名的焦虑，为什么？因为他们看到有人在短视频成功了，有人在淘宝直播成功了，有人在私域流量成功了.....他们着急。

有花友和我诉苦，团队目标一季度一个变，领导无病却要乱投医，做计划从来不考虑资源是否充沛，搞得团队怨声载道，最后还没有效果。

这样的团队，应该不在少数。

老话说，条条大路通罗马，但很多人都忘了，人不可能同时走在几条路上，去罗马的路再多，最适合你的，一定只有一条。

特别是小团队、创业者和个人，不是花爷吓唬你，经济下行的年份里，别瞎折腾。

先看清路，再走路。别蒙头在迷宫里乱窜，你身上的干粮其实并不多。

5.人生没有节奏感，干啥都像在添乱。

去年有次词很火，叫浪潮式发售。

什么意思呢？你发售一件商品，要像浪潮一样，一波一波的用不同的素材宣传，有一个完整的从铺垫、到设置悬念揭秘、最后到揭秘的过程。

这样的发售，既能充分调用用户的兴趣，又能多次发布素材信息，触达到更多的用户。

这就是生意的节奏感，再拔高一层，人生其实也需要节奏感。

国内不少年轻人有一个坏习惯，总想上来就干一票大的，不能一夜暴富都不算是成功，最后暴富是不可能的，反而到处抓瞎，忙活半天还在原地踏步。

其实大多数生意、大多数人生，都是一个长期的事，一开始做不到十全十美，才是常态。

举个例子，第一代iphone堪称划时代的发明，大玻璃屏、手势交互、app矩阵系统，引领了未来十几年的移动浪潮。

但你知道吗，第一代iphone甚至没有简单的文字复制粘贴功能，说出来你可能都不敢相信，复制粘贴的功能，一直到三年后的iphone4才被加上去的。

这也是我反复提到的“长期收益、指数盈利”的思想。

人生是一场马拉松，却有太多人把它当成了百米赛跑，其实你并不需要比所有人跑得快，只要沿着正确的路线跑完，就能赢。

6.不肯吃亏，是穷人的惯性。

我们的上一代人，有很大一部分长辈，是不肯轻易吃亏的。

为什么呢？很好理解，穷怕了。

人越是穷的时候，日子过得苦的时候，就越是下意识的保护自己。当人承担风险的能力几乎为0时，不肯吃亏就是保护自己的最好方法。

这一点，我们也能理解，毕竟是时代背景造成的。

问题是，在我们这一代的成长过程中，生活条件已经有了非常大的改善，但耳濡目染，我们这代还是有不少年轻人，继承了父母轻易不肯吃亏的习惯。

其实社会上的规则很简单，年轻人不吃点小亏，大佬们凭什么高看你一眼？连主动给大佬帮帮忙都不愿意，大佬凭什么要提携你？吃饱了撑的？

穷人为了规避风险，不肯吃亏。而富人因为承担风险能力高，愿意吃亏换取一些可能的长期收益。

而有一定风险承担能力的年轻人们，是否愿意吃点小亏，换取长期的收益？

这笔账有这么难算吗？

7.小船什么时候比航母有用？在湖里的时候。

有花友问我，现在腾讯、阿里这些巨头企业生意做得这么大，咱们普通人还有机会吗？

有，当然有。

航母虽大，但它吃水深，掉头难，没有足够的市场空间，它施展不开。在海里，小船比不过航母，但在湖里，小船自由穿行，航母一早就搁浅了。

很多花友不理解大公司的运作模式。我举个例子，今天腾讯成立了一个新的子公司，投资了一个亿，那就相当于这家子公司从诞生那天开始，估值就高达10个亿左右了。

这家子公司的CEO，每天脑子里想的是什么？不是怎么赚钱，而是怎么把10个亿的规模，做到100个亿，他要找市面上各种做到百亿规模的公司先例，供自己借鉴。而那些规模太小的生意，他看都不会看一眼。

但普通人就不一样了。

对大多数普通人来说，年入百万已经是非常小概率的富足生活，千万收入更是个人利用技能创收的天花板。在这些天花板很低的小生意领域，普通人和巨头是不存在竞争关系，反而是一种相互促进的共生关系。

这块我过年期间会在星球里重点讲，2020年对企业和个人有哪些机会，年后争取整理一下发一篇文章出来给大家分享。

8.红利从来没有消失，它只是升级了。

从2016年开始，就有人叫唤公众号的红利消失了。

但你看，2019年花爷做公众号，效果也挺好，虽然粉丝不算多，但黏性超高，这还是在只用了非常有限的精力运营的基础上。

那公众号的红利到底有没有消失呢？

严格来说，是早期野蛮增长的红利消失了。公众号刚出来那会儿，二维码随便往那一贴都有人好奇扫码，文章写完没有任何排版也能大火。

是，那段时间确实是最初的黄金期，但我们都应该意识到，野蛮增长的时代本来就总有一天会过去的。

现在，公众号或者说整个内容领域，只是红利的门槛升级了而已。

用户的互联网年龄在增加，他们不再满足于简单的、毫无营养的垃圾内容，他们开始渴望、甚至愿意付费学习精品的、高效的内容。

对内容行业的垃圾制造者来说，红利消失了，但对有能力、有一技之长的从业者来说，我们的机会来了。

9.做好失败100次的准备，才有资格抓住1次成功的机会。

花爷在之前的文章里写过，18年我手上的电商业务萎缩，开始找新的方向。

怎么找呢？罗列了十几个可能的方向，一个个的干下去。最终从几个做出小成绩的方向里，选中我最喜欢的公众号作为主攻方向。

经常有花友会诉苦，说花爷，我之前是做xx业务的，但是做了没效果，怎么办？

我追问，你试了多少次？通常回答都是一次，三次以上的屈指可数。

我真的希望所有花友都牢记一点：每天有无数普通人想要完成阶级跨越，如果你能把别人PK掉，靠的不仅是天赋、智慧，很多时间靠的是坚持。

成功的机会是留给有准备的人的，留给有什么样准备的人？做好失败100次准备的人。

这也是咱们愚公掘金星球中问答服务的意义，你来提问，花爷保证你的方向正确，并且提供一些可能的建议方案，而你呢，就负责持续不断的坚持、打磨。

10.既然要做梦，干脆把梦做大一点。

关注篮球的花友知道，自从姚明成为中国男篮主席以来，国内篮球在市场化的道路上取得了很大的进步。

去年，CBA发布了一部纪录片，制作水准非常高。纪录片主题，就叫“敢梦敢当”。

很奇怪，在国内，梦想是一个在电影里、漫画里、综艺节目里常见的热血名词。但在现实生活中，如果有人把梦想挂在嘴边，总觉得怪怪的。

想一想，你上一次思考梦想这件事，是多久之前的事了？

我们一直羞于把梦想说出口，以至于有时候，甚至忘了心里的那个梦想是什么。

愚公掘金里有个花友特别害羞，他不愿意在星球提问，怕不好意思，连私聊我提问都要鼓足半天的勇气。

他甚至和我说，他觉得能跟我聊天已经是非常了不起的事情了。

听到这句话我真是哭笑不得，我和他说，年轻人既然要做梦，就把梦做得大一点，反正又不花钱。下次我期待你不仅能来提问，还有能力凭自己的能力赚到钱，到社群里来做分享。

花爷在和团队小伙伴制定KPI时，也常说，咱们把目标定高点。咱们定200，即使完不成，也能做到150，要是目标定在150，那连100都不一定能完的成了。

没想到啰啰嗦嗦，竟然写了四千多字。还是那句话，但凡有一句对你有用，就值了。

最后，花爷就把CBA新赛季的口号送给大家吧。

新的一年里，祝大家，敢梦，敢当。



本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“面向结果写作”系列——抛开阅读量和粉丝数来面向结果写作的几个答疑

继续“面向结果写作”小系列，上次讲到新环境下的自媒体要抛开阅读量和粉丝数，学会面向结果和转化写作。没看的赶紧去戳链接复习：

习：<https://t.zsxq.com/7EyFaA2>

有花友私聊了我几个小问题，花老师再回答一下。

——为什么要降低更新频率，多写精品深度文章？我看很多大号都是日更，写的也比较简单呀。

因为不同阶段，做不同的事情。大号发展到后期，粉丝数已经见顶了，日更是团队在运作，文章写简单点也没什么。但你看大号早期怎么做起来的？还是靠精品内容几波爆发。

个人的时间有限，更要把全部资源打到最重要的事情里去，不出精品内容连前100个粉丝都攒不出来。

——粉丝数和阅读量就完全不重要吗？

在早期，确实如此。如果你不注重转化和质量，哪怕你攒了一定粉丝，只要变不了现，基本等于竹篮打水一场空，这种付出后却毫无成果的局面是最绝望的。

等你保证质量的情况下做到一定粉丝数（比如几千上万粉），再考虑扩充粉丝数也不迟。

——我看小红书、微博有很多自媒体号，发的内容都很平常啊，他们是怎么做起来的？

有一种机构叫MCN，他们通过批量的运作手段，控制了一大批自媒体号，然后打包去做变现（主要接广告）。说白了就是批量造号，这个不是普通人能玩起来的。

而且这种玩法现在也不好过了，除了几个人傻钱多的行业之外（汽车、高端酒旅、高端护肤品说的就是你们），大部分广告主都越来越精了，特别注重你的内容质量，水分一查便知。

预告下，明天更新这个小系列的第二部分：在面向结果写作之前，如何找到自己的定位？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“面向结果写作”系列——如何先找准自己的定位？

继续“面向结果写作”小系列的第二部分。复习传送门：

第一部分《让阅读量靠边站，新手一定要学会面向结果写作》：<https://t.zsxq.com/7EyFaA2>

第一部分的答疑：<https://t.zsxq.com/jlEmIIM>

今天讲讲第二部分：在面向结果写作之前，如何找到自己的定位？

这个问题其实很简单，一句话就能把找不到定位的人点醒。

但直接说答案没意思，让我们先把目光放到喜闻乐见的罗永浩老师身上来，先问大家几个小问题。

大家都知道，罗永浩的锤子手机虽然卖的不怎么样，但营销一路跟开了挂一样。

提到锤子手机，马上就想到工匠精神。手机品牌这么多，凭什么锤子就能牢牢守住“工匠”这个品牌定位？

让我提醒你一下，锤子是如何介绍自己的手机的：

1.锤子的手机外型是比较方正、有棱角的
——因为早期手机大多是方正的，而以苹果为首的手机外型越来越圆润了，锤子觉得苹果向时代妥协了，而它没有。

2.锤子的系统UI设计，还保持着拟物的风格
——因为拟物风是乔布斯留下的经典，而以苹果为首的手机UI越来越扁平化了，锤子觉得苹果向时代妥协了，而它没有。

3.锤子手机还长期保留着实体home键按钮
——因为实体按钮有手感，而以苹果为首的手机取消了实体home键按钮，锤子觉得苹果向时代妥协了，而它没有。

看到没有，锤子宣传的万能公式就是：

XX很好，但苹果已经没有了，而锤子还在坚持，所以锤子有工匠精神。

至于方正的外型、拟物化的UI、实体home键是不是真的好？

不重要，大部分东西，只要不是一坨屎，你都能找到理由把它说成好东西（也许一坨屎也可以）。

市面上大部分导师，在教你们如何找定位的时候，无非是几个点：找差异化、抓住用户需求、打细分人群.....

这些话都对，但还没百分百踩到点上。

下面这句话，请所有做生意、做自媒体、做IP的花友牢记在心，水平不够的花友可以每天起床朗读三遍。

找不到定位，就去找你的对立面。

找不到定位，就去找你的对立面。

找不到定位，就去找你的对立面。

找定位，就像面对一片无垠荒原，恰恰是方向太多，才找不到定位。

但找对立面很容易，你在荒原上找到一根杆子，背向这根杆子逆着走，就可以得到一个确定的方向。

举几个例子：

淘宝的东西很多很全？那我就要做少而精的，省去了筛选的麻烦——这是网易严选。

农夫山泉只要两块钱一瓶？那我就要卖十几块一瓶，做高逼格——这是依云矿泉水。

一般的导师会告诉你，你需要找到一个目标人群，挖掘他们的需求，然后满足他们的需求，就能做好一门生意。

但致命的问题是，世界上有这么多人群，我去哪找我的目标人群，何况我就是一个人，我无法对所有的人群有同理心，我怎么找到需求？考猜？

而花爷告诉你找定位的方法是，三步：

- 1.找到市场上最大的几个品牌
- 2.把大品牌的特点列出来，然后找到这些品牌的反面，这些反面，就是你的定位的备选项
- 3.根据这些反面，再去找分别对应了什么人群，挑一个最好做的人群，确定你的定位

这样一来，你就从找不到方向，变成了先找到若干个备选的方向，最终再择优确定定位，效率要高的多。

比如旅游市场，携程飞猪的特点是品类全、价格全、自行搜索等等，它们的反面是什么？品类少、价格单一、不用自己搜索……推荐你们看一个叫旅行雷达的公众号，它就是只推全网正在做特价的旅游产品，大几十万的粉丝量。

为什么这个方法会有效？

因为再大的品牌，也无法吃下整个市场，总有它覆盖不到的用户和需求。

你是选择和大品牌直接竞争，还是吃大品牌吃剩下的用户？当然是后者。

那么怎么吃掉大品牌覆盖不到的用户？和大品牌做一样的事情吗？当然你不是，你要做大品牌截然相反的事情。

如果全中国90%的人都爱吃辣，你怎么做定位？

我会优先考虑做甜口的生意。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

中国本土快餐行业第一品牌——老乡鸡

2018中国快餐排行榜，第一肯德基，第二麦当劳，第三汉堡王，全是国外连锁。

第四是谁？中国的老乡鸡——中国快餐第一品牌。

我相信很多人都没听过这个土的掉渣的牌子，但老乡鸡目前全国800多家直营店了，而且现在只是在华东华中开店，还有京津冀、珠三角等大片市场等着它去抢占。

我们今天回看老乡鸡的发展历史，有两点值得所有生意人学习：

1.好的生意只取一瓢饮

老乡鸡出自安徽合肥，原先叫肥西老母鸡，2012年改名老乡鸡，升级成快餐连锁。

其实老乡鸡就是一个中式食堂，一叠一叠的小菜，用户自选几个菜，跟浏阳蒸菜其实有点像，估计很多人都吃过类似的中式食堂。

相当于中式的肯德基：极致的标准化、流水线点餐就餐、翻台率高、长时间营业。

我看过身边很多人，都想要开个餐饮店，其中有一批人，有一些本钱，真的去开店了。

他们开店对标的是谁呢？网红店。

你在任何一个城市都能看到这种餐饮店，装潢搞的特别小清新，稍微懂点运营的还会花钱写软文推广、找人假排队。

结果呢？大多撑不了几个月。

餐饮是门复杂的综合生意，每个环节看上去都不难，但所有的利润，几乎都是从各个环节里抠出来的，这几天要求做餐饮的预算一定要花在刀刃上。

老乡鸡对传统的中式食堂的升级在哪？

装修，干净明亮，但不会太高大上；菜品，有几道招牌菜主打，但不追求极致的美味，快餐不需要。

围绕着“快、干净、好吃”做文章，但又不过分追求品质。

好的生意最做适合的，不用做最好的。

2.抢市场要集中火力

老乡鸡目前的扩张，只在华中华东，其中合肥武汉南京几个重点城市，每个城市超过100家店。

不在他的势力范围，你可能听都没听过，但在他的势力范围，一定要刷爆市场。

在广告界，有个亘古不变的规则，就是做广告一定要短时间轰炸，二十年前做保健品广告，电视报纸广告牌一起轰炸，现在世界杯的电视广告，仍然是广告高频重复，一遍遍轰炸。

老乡鸡集中火力在华中华东扩张，也是一样的道理。

一方面，进一个市场就把要这个市场站稳，另一方面，这种快餐对供应链要求很高，集中开店有利于给分店供货保证品质。

老乡鸡说自己2023年要开1500家直营店，我觉得按这个趋势稳定发展下去，完全有可能（看看排行榜的后几名，对老乡鸡没有太大的威胁）。



2018年度

中国快餐企业

70 强 名 单

| 排 名 | 公 司 名 | 代 表 品 牌 |
|------|---------------|---------|
| NO.1 | 百胜中国控股有限公司 | 肯德基 |
| NO.2 | 金拱门(中国)有限公司 | 麦当劳 |
| NO.3 | 汉堡王(中国)投资有限公司 | 汉堡王 |

| | | |
|-------|-----------------|------|
| NO.4 | 安徽老乡鸡餐饮有限公司 | 老乡鸡 |
| NO.5 | 天津顶巧餐饮服务咨询有限公司 | 德克士 |
| NO.6 | 真功夫餐饮管理有限公司 | 真功夫 |
| NO.7 | 乡村基(重庆)投资有限公司 | 乡村基 |
| NO.8 | 味干(中国)控股有限公司 | 味干拉面 |
| NO.9 | 快乐蜂(中国)餐饮管理有限公司 | 永和大王 |
| NO.10 | 合兴餐饮集团控股有限公司 | 吉野家 |
| | | |

数据来源：中国烹饪协会

@观察者网

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

为什么做培训的老师，自己不去做生意，而是培训别人做生意呢？

前几天，群里有个花友深夜问了个问题，非常有意思。

他问：为什么做培训的老师，自己不去做生意，而是培训别人做生意呢？

类似这种质疑，网上非常多，大家都说，要是赚钱人家会教你？还是教人赚钱的最赚钱！

我回复他，这个问题其实挺简单的，我反问你两个问题，你回答我之后，你就懂了。

第一问题，假设现在有个生意，有50%的概率能赚一万块，学费500，不是骗子，你觉得有没有人愿意学？（50%是当时随口编的，我觉得能有个10%，花500就不冤）

花友说，愿意，500不贵，花了就花了。

第二个问题，假设你有这个生意的经验了，做生意你赚一万块，做培训你猜赚多少？

花友这次直接说，他懂了。

道理其实很简单。人到了一定程度，会不满足当下的利润，需要想办法突破当下的收入瓶颈。但恰恰是这个人觉得不满足的利润，可能是大把普通人梦寐以求的，很多人甚至连十分之一都达不到。

很多人觉得，老师是把自己的东西倾囊相授，但其实并非如此，稍微有点能力的培训老师，比学员要高好几个等级。

他教你一些基础的东西，你用学到的东西，能够搏一个成功的概率，你的学费就值了。

我们再反过来想，越是告诉你暴利的、没有门槛的、百分百能赚钱的，越是骗子。真正的好老师，会告诉你要学哪些东西，学了能干嘛，把收益给你描述清楚。

这就好比上中学，一定能考清华北大吗？不一定，但你不会觉得中学学费花得冤枉，因为中学校长最多告诉你咱们学校每年能考10个清华，不会许诺你什么。

如果一个学校，告诉你不管什么成绩，只要上了这所中学就一定能上清华，你觉得可能吗？不可能，但可以肯定的是，这家学校学费会很贵。

之前有花友微信感谢我，说自己付费加了不少圈子，觉得帮助最大的还是花爷。还有花友来问我，把星球口碑运营好，有什么秘诀。

花爷有什么诀窍吗？如果有的话，可能就三点：

- 1.我确实能写一点对大家有帮助的东西。
- 2.我愿意坚持输入，我作为星主的输出量，在所有星球里应该也能算是最多的一档。

3.我不管提供什么服务，描述和实际服务都是基本一致的，不喜欢瞎吹牛逼。

合理的控制预期，不要把用户当傻子，真诚才是最好的套路。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

为什么拼多多大盘跌了22%我还是长期看好拼多多

花爷总结双十一的时候提到，拼多多短期内是有明显问题的，但长期我还是比较看好它。

昨天拼多多发财报，今早收盘大跌22%。

就算预测对了趋势，也没什么了不起，不然我也自吹自擂是股神了，没意思。

能猜对趋势的人很多，但没人能精准预测到趋势具体在哪一天落实在股价上。所以巴菲特才说，股市在短期是投票器，在长期是称重器。

我一直建议，年轻人心浮气躁的话不要碰投资，也是这个道理。在投资领域最稳妥的方法，永远是选择和时间一起慢慢变富。你越急，投资就越接近赌博。



详情

3.拼多多今年从第一季度飙到年底，一路狂奔，GMV已经超过京东，这次双十一的百亿补贴声量也特别大。

但花爷说过，市场兴奋的时候你要冷静，市场失落的时候你要盯紧。

当初很多人骂拼多多，我在星球里看好它，现在越来越多人看好拼多多，我反而看到一些小问题。

拼多多作为平台型电商，按理说GMV超过京东这

拼多多作为下口至电商，按照玩GMV起起落落这种自营型电商的话，市值应该比京东高20%以上最少，但现在两者市值差不多，说明资本市场也对拼多多顾虑。

核心就是拼多多靠补贴获取的中产用户，补贴断了之后还能留住吗？

从目前来看，能留住一部分，但留住的也完全是低价的购买力，冲击中高端还没看到太大希望。

不过这些问题只是当下的问题，人们总是夸大当前的问题和业绩，忽略长期的意义。长期我还是看好拼多多。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

今年双十一花爷看到的几个趋势

前几天双十一，两头忙，今天抽空，说说花爷看到的双十一体现的几个趋势：

1.先吐个槽，网上流传的阿里双十一造假的事儿，但凡毫不犹豫信了的人，有一个算一个，在商业知识里基本属于文盲级别。

2.我在去年底的文章里就写到，经济越不好，口红效应越明显。

今年果然来了。

2018年天猫双十一预售额前三的品牌是苹果、小米、海尔

2019年前三全部易主，分别是雅诗兰黛、兰蔻和欧莱雅。

口红效应，最初是指廉价的奢侈品，能给予人一种满足感。

特别是经济飞速发展之后，人们习惯了经济向上的惯性，面对突然的经济受挫，人们需要廉价奢侈品，它们是大牌，但它们单价不高，人们需要廉价奢侈品来满足自己继续追求向上流动的幻觉。

不过在花爷看来，口红效应在新时代，又有了另一重含义。

口红效应不再拘泥于口红，也不再拘泥于美妆产品。

越具有囤积价值的消费品，越符合新时代口红效应的定义。

最典型的例子就是茅台，当costco和拼多多把去年两千多的茅台，压到1499的时候，疯狂抢购茅台的人，和买很多只口红的女生，在购买决策上其实产生了共鸣。

买茅台的人：请客吃饭可以留着喝，有面子，这次价格低，屯着就算喝不了，也可以出手卖掉，说不到放家里还能升值。

买口红的人：以后总要用的，不同的色号用在不同的场合，这次价格低，屯着就算买来不喜欢，也可以卖掉，或者送给朋友。

面子、低价、囤积价值，是口红效应时代新宠儿的特征。

特别是囤积价值，会是最近几年经济不好的情况下，推动购买决策的一股巨大推力。

这点对卖货的花友特别重要。

你真的觉得茅台卖1499，是costco和拼多多大发善心吗？

茅台从明天开始就要加产量，它们只是以渠道特价的名头，尝试着把高端用酒，变成人人可囤的消费品而已。

茅台的高层真的厉害，活该股票一直涨。

3.拼多多今年从第一季度飙到年底，一路狂奔，GMV已经超过京东，这次双十一的百亿补贴声量也特别大。

但花爷说过，市场兴奋的时候你要冷静，市场失落的时候你要盯紧。

当初很多人骂拼多多，我在星球里看好它，现在越来越多人看好拼多多，我反而看到一些小问题。

拼多多作为平台型电商，按理说GMV超过京东这种自营型电商的话，市值应该比京东高20%以上最少，但现在两者市值差不多，说明资本市场也对拼多多顾虑。

核心就是拼多多靠补贴获取的中产用户，补贴断了之后还能留住吗？

从目前来看，能留住一部分，但留住的也完全是低价的购买力，冲击中高端还没看到太大希望。

不过这些问题只是当下的问题，人们总是夸大当前的问题和业绩，忽略长期的意义。长期我还是看好拼多多。

微信封杀各种分享链接之后，拼多多用口令的方式做传播，基本没有受什么影响，这点跟淘宝口令非常像。这说明拼多多正在切中大众消费的需求，做生意，切中需求永远比搞概念更重要。

不像京东，口号喊多快好省，结果还把口号改成了多快好爽——怎么还不明白呢，省了钱消费者才爽啊！

历史经验告诉我们，第一名和第二名竞争，倒霉的往往是第三名。现在就看谁坐稳第二名了。

4.双十一还有个重要的信号，格力开始降价狙击美的了。

格力和美的的小故事，之前说过了（复习入口：<https://t.zsxq.com/QnIAYZv>），格力虽然牌子响，但比业绩美的才是真正的空调老大，靠的就是价格便宜。

现在格力狙击美的，是一个重要的信号。

在讲行业的四个发展阶段里（复习入口：<https://t.zsxq.com/A2r3vVf>），我们分成了红利期、寡头期、争霸期和稳定期四个阶段。

现在空调市场明显已经进入了稳定期，品牌割据的局势非常明显。

但重点来了，当整个行业还在飞速发展的时候，稳定期的各大品牌会比较和平，你吃肉，我喝汤，大家谁也不理谁。过去几年A股某个行业兴起，基本行业内的前几名都跟着一起涨，就是这个道理。

但当行业到顶，发展停滞的时候，稳定期的各大品牌就要开始内部绞杀了。

手机行业，华为冲击了苹果的4-5000元市场，苹果主动涨价，给自己一个更舒适的价格区间，空调行业，现在格力要冲击低价市场，抢同行的饭吃了。

只有增量市场才有文明，存量市场里只有厮杀。

5.最后讲讲最火的淘宝直播和李佳琦。

今年双十一淘宝直播贡献了200亿，近10%的比例，没瞎都看的出来直播是未来的趋势。

那淘宝直播的本质到底是什么呢？

是主播带货能力强吗？

不是的，是主播携粉丝以令品牌，是不收房租、移动的在线“沃尔玛”。

请注意以下几点现象：

- 李佳琦和薇娅选品，不是全网最低价就不要
- 但凡你看一次李佳琦和薇娅的直播，你就知道固定的套路如下：市场价是xxx，现在，打折，再拿优惠券，再送大礼包A，前x名再送大礼包B——你看你也冲动
- 李湘直播卖皮草，一件没卖出去
- 王祖蓝直播卖干粉，只卖了66盒

什么粉丝，什么明星都不好使，直播带货的公式就是：品牌+价格打到骨折。

品牌算上推广费、算上主播分成，真的赚不了多少钱，就是铺市场、打品牌、清库存。

跟沃尔玛何其相似？李佳琦就像个移动的沃尔玛货架，每天有成百上千万人来李佳琦牌超市，李佳琦借此向品牌方收取货架陈列费。

但去沃尔玛的人，真的是沃尔玛的铁粉吗？不是，大部分人只是想要沃尔玛里便宜的商品。

到最后，只有品牌产品和垃圾最受直播市场的欢迎。

因为品牌产品有打折的价格空间，垃圾包装成高大上的产品，也有打折的空间——而性价比高到没办法打折的产品，除非亏本，否则根本无法在直播市场生存。

顺便再说一句，既然垃圾会占据一部分直播市场，那直播行业就有被整顿的风险，到时候不整最厉害的，就整声音最大的。

李佳琦同学啊，千万要小心，别在热搜跟人撕逼了。

说随便说点，也两千多字了，写的比较杂，能引发花友们多少思考，看缘分吧。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

从“绿洲APP”说一个 重要概念：后发先至

讲一个重要的概念：后发先至。

为什么要讲这个概念呢？最近微博出了一款新的社交app“绿洲”，好嘛，大家都疯狂下载体验，你体验就体验吧，偏偏很多人打出了这样一个概念：赶紧入驻抢占风口！获取第一波流量红利！

这话说的，好像占领市场全靠打劫似的。

我早就强调大家要有“穿越式思维”，即你假设自己穿越到十年后，再看当下的问题，就会非常明朗。

一个社交软件如果能兴起，生命周期一般长达5-10年，像微信这种世界会更长。在这个纬度上看，一个月、两个月的时间，完全不值一提。

微信2011年推出，你能说2011年不玩微信的，后面就没机会了吗？

微信公众号2012年推出，最火的那批公众号都是2012年入驻的吗？

抖音2016年上线，为什么2017年才开始大范围的红利期？

事实上，大部分App或者平台刚上线的时候，连平台自己都没想好以后要干嘛，快手最早是做gif动图的工具，跟短视频一点关系都没有。

你抢着入驻，除了收获一批跟你一样想获取流量的人之外，不会有更多的益处。恰恰相反，如果你天天盯着这些新平台，闻到流量的味道就到处乱窜，反而没有时间专心练好内功。

比较好的方式是什么样的呢？

看到新兴的平台，下载看一看，如果没有特别之处（大概率），就不要管了。等到过一阵子，大家又再度讨论它了，再关注不迟。

更妙的是，后进场的人可以研究最先进场的人是如何运营的，吸收他们的经验教训，然后利用自己平时积累的内功，进行改良升级，这就是后发却能先至的秘诀所在。

你可能要问，万一等我听到消息，已经晚了呢？
别急，你以为有很多人知道的事情，其实全国还有大把的人不知道，再说了，真有值得关注的平台，这不还有花爷呢吗？

放心，我一定及时在星球里通知你。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

从“绿洲APP”说一个 重要概念：后发先至

讲一个重要的概念：后发先至。

为什么要讲这个概念呢？最近微博出了一款新的社交app“绿洲”，好嘛，大家都疯狂下载体验，你体验就体验吧，偏偏很多人打出了这样一个概念：赶紧入驻抢占风口！获取第一波流量红利！

这话说的，好像占领市场全靠打劫似的。

我早就强调大家要有“穿越式思维”，即你假设自己穿越到十年后，再看当下的问题，就会非常明朗。

一个社交软件如果能兴起，生命周期一般长达5-10年，像微信这种世界会更长。在这个纬度上看，一个月、两个月的时间，完全不值一提。

微信2011年推出，你能说2011年不玩微信的，后面就没机会了吗？

微信公众号2012年推出，最火的那批公众号都是2012年入驻的吗？

抖音2016年上线，为什么2017年才开始大范围的红利期？

事实上，大部分App或者平台刚上线的时候，连平台自己都没想好以后要干嘛，快手最早是做gif动图的工具，跟短视频一点关系都没有。

你抢着入驻，除了收获一批跟你一样想获取流量的人之外，不会有更多的益处。恰恰相反，如果你天天盯着这些新平台，闻到流量的味道就到处乱窜，反而没有时间专心练好内功。

比较好的方式是什么样的呢？

看到新兴的平台，下载看一看，如果没有特别之处（大概率），就不要管了。等到过一阵子，大家又再度讨论它了，再关注不迟。

更妙的是，后进场的人可以研究最先进场的人是如何运营的，吸收他们的经验教训，然后利用自己平时积累的内功，进行改良升级，这就是后发却能先至的秘诀所在。

你可能要问，万一等我听到消息，已经晚了呢？
别急，你以为有很多人知道的事情，其实全国还有大把的人不知道，再说了，真有值得关注的平台，这不还有花爷呢吗？

放心，我一定及时在星球里通知你。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

从最近爆火的协和维E乳看背后的商业规律

最近爆火的协和维E乳，被几百个淘宝直播的主播同时安利，7天卖了51万支。买的观众都以为是北京协和医院出的，结果实际厂家是苏州协和工厂，这家厂1990年代就有了，当时就是蹭名牌的厂，30年后又靠着蹭名牌火了一把。

这事儿其实有很多商业里的规律可言，你看：

1.淘宝直播、种草博主，永远不是推最好的，而是推利润最高的。

2.怎么样才能利润最高？推荐观众老爷们觉得好的。

3.但真正好的东西，利润往往最低，怎么办？推观众觉得好，但其实没那么好的。

4.那普通老百姓觉得什么好？便宜、大牌、生活刚需。

5.便宜和刚需都好解决，但不是每个人都能做大牌，怎么办呢？蹭大牌。

6.其实蹭大牌，是医院自己先发明的。医院的自制药，很多都没有经过严格的医药审查，医院也大多没能力自己研发生产，大多是代工厂产品，贴了医院的牌子，立马就变成名牌产品，专门给医院创收的。

7.现在协和工厂蹭协和医院的牌子，本质上和协和医院自己贴牌生产维E乳，性质上差别不大。

8.冒牌的都能这么火，各大医院该醒醒了，正品如果也有主播安利带货，你猜效果会怎么样？

记住花爷这句话：

用户觉得好，但其实没那么好的东西，保健养生产品是一个特别大的品类。它们成本足够低、又能卖出高客单价、还非常容易获得各大医院、各大名医的背书光环。

接下来的直播、短视频带货，一定会爆出更多的保健养生产品。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

从电影《我的祖国》 里学习讲一个好的故事

国庆几部电影都看了，今天先说说《我和我的祖国》。

花爷一直说，做生意、做品牌、做电商、做自媒体……等等等等，其实本质上，都是在给用户讲一个好故事。

好故事从哪里学，电影里就有。

《我和我的祖国》是七个导演的小短片合集，质量差距非常大，上一秒还是林志玲，下一秒就是凤姐，上一个故事还热泪盈眶，下一个故事就破口骂娘。

好故事和坏故事的差距，对比之下，尤为巨大。

但是无妨，我们仍然可以从七个导演身上，看到一些故事背后的运转逻辑。

1.好故事，都从小人物讲起

以前我们也拍爱国教育片，但反响远远没有今年这部《我和我的祖国》，这里面有七十周年的时代背景原因，但更重要的一点是：

大家其实都不爱听大道理。

以往的爱国教育片，大都拍的是领导人的历史事件，跟老百姓的生活太远。

这次七个小短片，不论质量好坏，无一例外，都是大事件里，小人物的故事。

从电动国旗设计师的视角看开国大典，从无名科研人员的视角看原子弹爆炸，从弄堂小男孩的视角看女排夺冠，还有其他的钟表匠、飞行员、扶贫老干部等等，也都是如此。

越要讲好一个大的故事，越要选择一个小的切入点，让用户能够代入进去，随着小人物的视角，感受大事件的脉搏。

这里不得不提我上次发的、知名大号卢克文的一条写作技巧：

人物比故事更重要，故事是服从于人物的。（详情：<https://t.zsxq.com/QbURb27>）

同样的道理，在写作、宣传产品、品牌宣传上也是一样。

2.不完美的主角更惹人爱

我们很多产品，在做产品介绍的时候，恨不得把自己说成是万能的，这也行，那也行，越听越玄乎，用户听了都发怵。

其实不够完美的角色，更容易被用户接受。

我们看七部小短片里，比较出彩的几部：前度、夺冠和北京你好，三部的主角都是有缺陷的。

前度里的黄渤，恐高，最后是咬着牙爬上旗杆的。

夺冠里的小男孩，孩子天生比较弱势，在大人的世界里没办法反驳，最后为了天线放弃了找小美的机会。

北京你好里的葛优，能力差又爱得瑟的一出租车司机，不受前妻和儿子待见，最后把门票咬牙给了汶川小男孩。

这种不完美的设定，更真实，更让用户放心，也为故事的矛盾做了铺垫。

在今天，你会看到很多产品说，“我们确实价格有点贵，但是效果好啊，你算算，多花钱解决问题，和花冤枉钱啥问题也解决不了，到底哪个更划算？”

这就是典型的主动暴露弱点，并且美化自己的弱点。

不完美，也是真实的一部分。

花爷给这七部短片的排序：

第一档：前度、夺冠

第二档：北京你好

第三档：回归、护航

第四档：相遇

第五档：白昼流星（除了个别画面挺美，其他几乎一无是处，最精彩的偷钱借钱环节也是借鉴的）

另外还想说一点，如果非得挑个刺的话，这七部短片，面对个人和集体的利益冲突时，都选择了牺牲自己，成全集体。

当然，这我也能理解，毕竟就是这个主旋律，也是为了戏剧冲突。

但是，其实还有很多事例，个人和集体是相辅相成、互相促进的，而且这类事例应该成为常态，社会才能更持久的发展。

希望下一个十年的电影里，能出现更多相互促进的小故事吧。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

公众号红利真没了么？不，只是写作方式变了

聊聊写作，今天先讲个第一部分。

上次看到个数据，说公众号九成阅读量不过万，底下评论一片哀嚎，说公众号红利没了，现在做公众号都是炮灰。

但就拿2019年来说，半佛仙人、不会画出版社、卢克文等等几个号，火的都特别快。

就拿花爷自己来说，虽然我没把全部精力放在自媒体上，粉丝不算多，文章更得不勤（涨粉慢），收费方式也单一（没开课、没开训练营，星球的受众其实蛮小的），但收入也还行。

为什么大众的感观，和实际情况相差这么大呢？

因为评判标准错了，阅读量、粉丝数已经不是衡量一个公众号是否出众的指标了。

相信有过自媒体经验的花友，都发现过这样两个现象：

1.一篇文章爆了，阅读量大涨，但是涨不了粉。上次纯洁的微笑写了一篇10万+爆文，涨粉3500，这个数据已经算高的了，很多号的爆文涨粉率不到1%。

2.有阅读量有粉丝，但是赚不到钱，推付费产品没用户买账。之前有个50万粉的号，想跟我这边电商合作，我扫了一眼往期内容就说合作不了，你这粉丝黏度合作了也没用，卖不出去。

这两个现象，直接说明了问题：

1.单纯传播信息的文章，就像看新闻，看完就换台。如果不打造IP，用户根本不在乎你是谁。

2.自媒体和用户之间没有建立信任，涨粉也没用，除非你能批量搞几百万粉，那是你的本事。

所以，时代变了。

早期自媒体，是面向阅读量、面向粉丝数写作，但这套玩不转了，只要阅读量和粉丝数，没用。

现在的自媒体时代，花爷称之为“面向结果写作”。

什么叫面向结果？

你是做教育培训的，你的IP、你的文章、你的粉丝属性，都奔着教育培训去。

你是做设计装修的，你的IP、你的文章、你的粉丝属性，都奔着设计装修去。

以此类推。

以前，人们关注的是数量，但现在，关注的是质量，是转化率。

面向结果写作最大的好处是，你不用愁写作没有效果。

以前做自媒体，不做到几万几十万粉，根本变不了现，但如果你面向结果写作，因为用户精准，哪怕只涨了100个粉，加到微信里也是100个潜在客户，基本肯定会有成交。

所以，面向结果写作，花爷最基础的三个建议：

- 1.一定要先确定自己的定位、用户的属性
- 2.选目标用户感兴趣的主题，不要追热点
- 3.适当降低发文章的频次，写出精品干货文章出来

你看，挑剔用户、不追热点、少发文章……这些在老式的自媒体行业都是不可想象的，但花爷告诉你，这才是更适合于普通人的、面向结果写作的方法。

今天先讲到这，这个小系列下次有空再接着讲。

记得点赞评论让我看到点反馈，上次还有花友问我，感觉内容特别好，怎么点赞这么少呢？

我进后台一看数据，靠，每天一千多人都上线看了内容，全是潜水的，禽兽！

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

写几点通用的简历注意事项

金九银十，估计最近跳槽的挺多，私下微信帮好几个花友看了简历，再一个一个帮你们看也不是办法，干脆写几点通用的简历注意事项：

- 1.长的好看放照片，长的中等去拍个轻度PS的证件照也能放，特村的照片就算了吧还不如不放。
- 2.简历是件严肃的事儿，越少出错越好，别放什么网络用语、嘤嘤嘤、颜表情、撒娇的话在简历里，大多数情况下绝对是减分项，显得特别不专业、不稳重，像个没上过班的大学生似的。

3.写工作经历，不要笼统，也不能只放数据，遵从下面这个模板往里套：

“在xxx的背景下，项目定下了xxx的目标，遇到了xxx困难，最终在我用xxx的方法，解决了问题，取得了xxx的数据。”

上面每一个xxx都不能少，特别是你用xxx方法取得了xxx的数据这两部分，越具体越细节越好。

4.有人说了，我没做出什么成绩啊，这可怎么写？记住：

- 你参与的，就算你的项目经历
- 你的项目戏份重，就多写你的工作，你的项目戏份少，就多强调遇到的困难
- 如果数据好看，直接亮数据，如果数据不好看，就说数据比之前上涨了x倍

5.如果拿的出手的作品、业务项目的成绩，直接放附件或者链接，绝对的加分项。特别是你上了工作相关的课程，上课这件事不重要，你的课程成绩、作业作品才重要。

6.写个人特点，不要写片汤话，没意思，一定要摆出事实。

你说你爱自学，告诉我哪些技能是你自学的（买课听这种不算，要证明你自学并且掌握了某项技能）；你说你做事积极主动，告诉我你在工作中积极推动了哪些项目，取得了什么成果……诸如此类。

7.最后一点，要求比较高，送给高阶的求职者。

对中意的几家重点求职公司，要仔细揣摩对方的招聘要求，勾勒出对方理想的求职者画像，然后针对性的修改自己的简历。

这点要求很高，就像考试做题，当你知道出题老师这道题想考你哪个知识点的时候，你很难答错。

ps.为啥花爷说求职、简历这事儿这么有信心，因为身边确实有几个朋友，在我的辅导下拿到了BAT级别的面试机会和offer（辅导之前甚至拿不到面试）。

但是这事儿确实太麻烦了，至少消耗2小时以上，只能友情帮帮认识很多年的好朋友，就没时间一一帮星球里的花友了，见谅，多琢磨上面几条，应该也能收获不少。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

去日本玩发现的几个小商机

我这人吧，到哪都喜欢看跟钱相关的东西，所以这次哪怕出去玩，也跟大家聊聊发现的几个有意思的商机。

去日本的几点小发现：

1. 民宿：

日本的酒店普遍很小，12平左右，而且贵，东京大阪这种热门城市，普遍1000+一晚。

所以民宿生意就很火。

在日本做民宿生意的中国人很多，但这个市场不太透明（就是游客人傻钱多），不同地区、不同装修的民宿，差价还蛮大的。

用户越精明，商家就越依赖流量。于是airbnb这种民宿预订平台的抽佣非常高，对顾客抽6%-12%，对房东再抽3%。

所以不少商家都想跳出平台，自己做流量。最直接的方法就是做微博，做日本旅游的攻略，建立信任后民宿成交就顺水推舟了，微信直接交易也会便宜不少。（我一直强调的，信任货币就是钱）

微博做宣传的人设也五花八门，有的是主打美少女房东，民宿基本都是网红风，不少女孩子会带摄影机去拍照；有的主打真诚热情的房东形象，民宿的照片故意不做任何美化，你看到什么样就是什么样，非常实在，然后也会在微博提供各种热心服务。

我就特别吃后面这一套，整个体验下来确实很棒。

这个房东也非常聪明，和房东聊天，他说他是做医药的，不少房客来了之后，直接成了他的代理商。我虽然没做代理，但仍然留了微信，以后日本那边有什么渠道需要，可以联系他去帮忙，算是打下一个资源节点。

你看，先做朋友，后做生意，难度就小很多。

2.交通：

同样的，日本交通也很贵。不光出租车贵（2公里车费近100块人民币），新干线（相当于国内动车）也很贵，大概是国内价格的四倍。

所以在日本，中国人的黑车生意就非常发达。一家四口的周边游，你坐新干线的钱，可以直接包一辆车一个伺机（会中文）跟着你跑一天，换成你你肯定也包车。

这些包车生意，主要通过飞猪等平台引流，需求非常大。

你看，哪里不方便，哪里就有生意。

3.迪士尼：

去迪士尼玩，在飞猪上提前订票，很多商家都不是及时出票的，一定要等到你入园前1-2天才给你票。

后来在飞猪找了一圈，找到一家能及时出票的，问他原因，他说：

那些只能提前1-2天出票的，大多是利用灰产漏洞、盗刷之类的给你买的票，被坑的人来不及举报追查，你的票已经用完了。

不知道真假，后面没有追查了。但当你不知道别人的商业模式事，问他的竞争对手，往往能得到一点线索。

4.日本的互联网比中国真的差远了：

日本的移动支付非常差，只有大城市的大商场和便利店才能刷卡，小城市和乡下都不太支持移动支付，不带现金是要饿肚子的。

这在国内简直不敢相信，卖红薯的都支持微信和支付宝了。

如果你上过日本的铁路订票系统，你会发现做得比当初的12306第一版本还要烂100倍.....

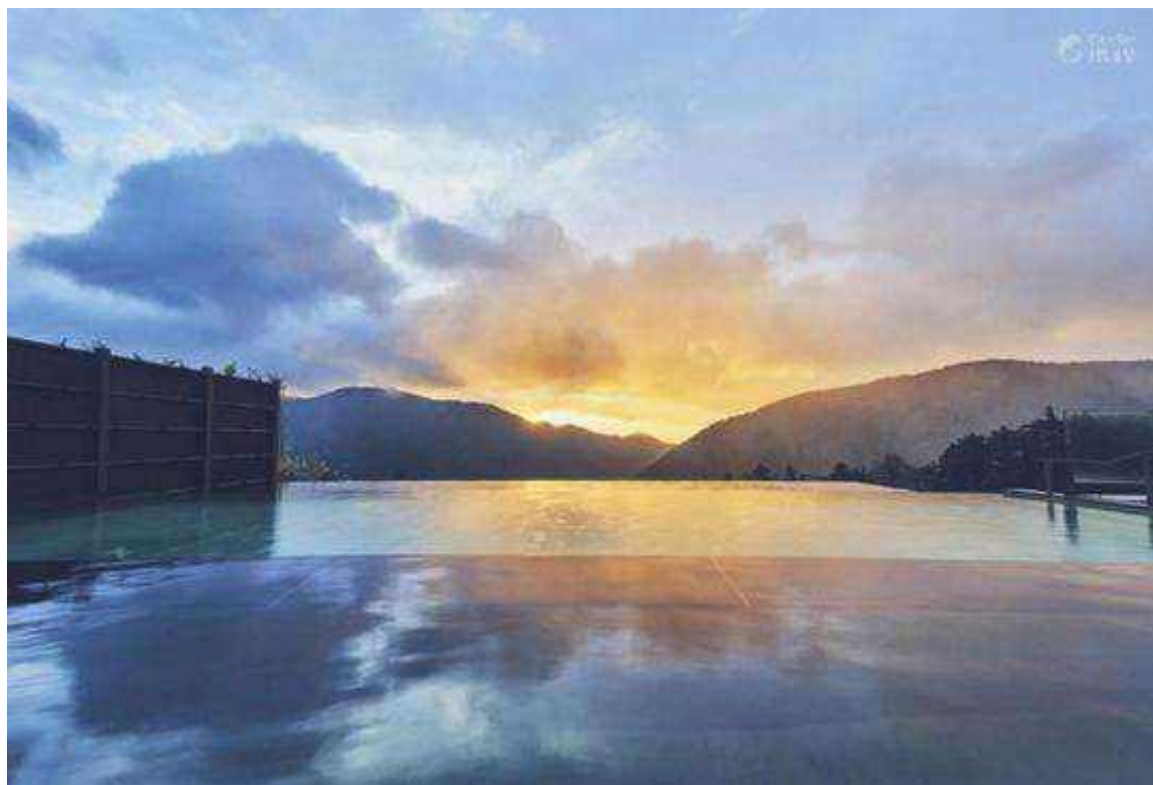
前阵子711好像做了一个专属的移动支付，然后.....被盗刷了很多钱.....停掉了.....

5.之前在星球里说，我一年的个人花销很少，这是实话，我是真不爱买东西。能吃个榴莲对我来说就是顶级的日常消费了。

包括出去玩，我都是住民宿追求性价比。

但偶尔也会享受一下，这次去泡温泉，住了两晚高档酒店，一晚差不多要四千.....只能安慰自己，偶尔体会一下有钱真好的感觉，才能激发更大的赚钱热情.....

(配图是酒店官方图，温泉是全裸泡的不给拍照)



本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

只要688元的年费， 平台下酒店免费住是 如何盈利的？

那天群里聊到如程酒店这个平台，在几个大号做软文投放，如下文：[688住一整年酒店，这笔账怎么算？](#)

核心机制就是：你交688元，买如程的会员，一年内你可以免费住如程平台的所有酒店。

有的花友惊呆了，酒店住一晚少则一两百，大城市和热门景点688只够住一晚的，如程这么做，还怎么挣钱？

花爷之前说过，所有的生意，都逃不过算账，把账算清楚，大部分的商业模式就清楚了。

营收大于成本，生意才有利润，那么如程的成本是多少呢？

只要你一算，你就会发现，酒店民宿这个产品，和普通产品有个最大的不同。普通产品，买的人越多，销量就越大，只要你有库存，可以卖无限多，但酒店不一样。

酒店一间房，一年只能卖365晚，多一晚都卖不出去（闰年除外.....）。

如程平台有200多家酒店民宿，每间酒店对平台用户开放多少间房呢？它没有说，也就是说，如程可以通过控制放出的房间数，非常精确的控制自己的成本。

这个策略让如程几乎立于不败之地，如果交钱的会员多，如程可以多放一点房间，如果交钱的会员少，如程可以少放一点房间，无论放多少房间，如程都可以通过计算，通过控制房间数让自己盈利。

有花友上网查了查，果然，随便点一家广州的酒店，要提前三个月才能订到房。

另外，如果你幸运的抢到了房间，在如程每次住宿还要交一笔押金，押金至少扣留一到两周。这一到两周你不能再预订酒店（控制你的预订周期），而且每天的押金也给如程提供了一大笔充裕的现金流，让他可以去投放获客，招募更多的付费会员。

一方面，控制房间数保证盈利，另一方面，用押金去做投放获客，再用新会员交的钱偿还押金，不断扩大规模。

这是一个标准的数学游戏和财务游戏，账算得精的人，做生意不会太差。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

国足薪水很高，为什么中国还是没人去踢足球呢？

前几天国足输球，看到新闻说了两个数据：

-国足教练在任900多天，薪资4亿人民币

-国足守门员7000多万全款买了套房，花爷顺手查了下，国足里年薪过千万的有好几个，整个中超平均年薪是700多万

花爷当时就觉得很奇怪：踢足球这么挣钱，为什么中国没人去踢足球呢？

大家都知道，像乒乓球、羽毛球这些项目，运动员收入是远远不如同等级的足球篮球运动员的，更不要说什么举重、跳水、体操这些项目了。

那问题来了，一般越挣钱的行业，往里钻的人越多，那为什么家长更愿意送孩子去打乒乓球、羽毛球，却不送去足球篮球呢？

中国足球注册运动员人数甚至不到乒乓球运动员的三分之一。

花爷在朋友圈发了这个疑问，花友留言总共有这么几种原因：

- 1.足球高收入必须要顶尖，对天赋要求很高。

但这个理由根本站不住脚，任何一项文体运动，乒乓球、羽毛球、各种乐器，每一项都是顶尖水平才有高收入，都需要天赋，足球篮球没有特异性。

2.足球篮球容易受伤，家长不愿意孩子去。

确实有不少家长有这种想法，不过也有特例，比如送孩子去体操、举重的家长，对身体的伤害不比足球小吧？

另外，真实的足球篮球训练其实出现严重伤病的可能性也不是很大，特别是青少年训练时期，这点说明了家长侧的信息不对称。

3.足球篮球需要场地，不像乒乓球那样，有成熟的训练学校。

这点有道理，足球篮球的正规青少年训练是最近几年才有的。不过，你现在去问问家长愿不愿意培养孩子去当足球运动员？家长大概率还是不愿意。

4.足球想踢好，家里得有钱，得贿赂教练。

有个花友留言说，他朋友的朋友是从国少队退下来的，每年要给教练30万红包，家里没钱只能退出了。

这话我刚听也吓了一跳，但花爷后来查了一下，国足大多数球员家境都挺普通的，像最出名的武磊，他爸是单位保安……真天赋的孩子还是会冒尖，花友说的教练索要30万，我估计要么是口口相传夸大了，要么是教练找了个借口让他离队。

说了半天，没有一点可以充分说明中国的家长为什么不愿意让孩子去踢足球打篮球。

花爷想来想去，想到了一个可能的原因，就是：

中国的家长，特别是上一代的家长，根本没有意识到文体行业是底层翻身最大的捷径这个事实。

上一代家长本身信息就比较闭塞，我们国家又有崇尚知识分子、轻视文体行业的传统，大家都想培养孩子上清华北大。

但清华北大多难考？全国能上清华北大的不到1%，清华北大毕业后能年入千万的，也不到1%。

而在匮乏的足球行业，这个概率要大得多，只要实现就是阶级超级大翻身。

当然了，也不是说你进了足球行业就能翻身，但如果家长有这个意识，好歹可以送孩子去试试呢？对不对？不比你去练钢琴翻身的几率大多了？

要知道，美国的底层黑人哪怕再穷，也都知道从事文化和体育行业是全家翻身的捷径，你去看很多球星，小时候如果展现出天赋，单亲家庭省吃俭用也要供孩子打球，为什么？父母心里门清啊！只要打出名堂，未来一年赚的钱现在八辈子也赚不了啊！

而国内的上一代父母，因为信息差，连试试孩子有没有天赋的心思都没有。

这也是为什么父母为孩子选的专业、方向，往往是错的，因为大多数父母都选当下最好的方向，等孩子毕业了，这些方向大多已经过气了，不信你去问问前几年被家长报了土木的孩子，现在工作好赚钱吗？

说白了，还是花爷以前说的穿越性思维，多站在未来的维度想问题。

所以我以前的帖子说，年轻人刚进社会，可以去深圳做教育医疗行业

（<https://t.zsxq.com/Rv3VNrN>），抓紧时间窗口期，后面一看，果然这些行业的竞争也开始激烈了。

如果你不知道未来的趋势，看看国外，看看发达地区，人家已经帮你把路走过一遍了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

实践出真知，跑通模式比做完整产品更重要

今天一天都在外面吃饭了，而且特有意思，跟不同的人吃饭，感观差异巨大。

中午跟帅张和一本黑的老师傅吃饭，聊的大多的流量、自媒体、变现这些很实在的话题，边吃边聊侃了两个多小时，要不是晚上我还约了饭，还能接着聊。

晚上呢，跟几个程序员朋友吃饭。这几位也算是资深程序员了，但跟他们对话真让我哭笑不得。

这几位都感觉啊，程序员虽然收入不错，但上面领导就把你当个码农，工作没什么意思，年纪大了还可能被年轻人代替。

有位程序员说了：还是当自己的老板最好。

另一位附议：对，正好这些年也攒了些钱，可以投一点搞搞自己的事业。

我也附议，有能力探索点副业是好事。

一位程序员接着说：其实我早就想做一个学英语的App。

我：为什么？

程序员：因为市面上方法都是错的，有的告诉你只要大声朗读就能学好英语，有的告诉你只要听美剧就能学好英语，这些都不对。

我：好吧，那什么方法学英语是对的？

程序员：xxxxxxxx（一套乱七八糟的理论，根本没听懂）

我：现在我是投资人，我给你一分钟，你能不能把我讲懂？

程序员：我还没想过.....我需要整理出一套方法论。

我：如果你不能在一分钟内把我讲懂，你怎么把千万英语学习用户讲懂？

程序员：因为市面上方法都是错的，只有我的是对的，你看xxxxxxx（又是一套乱七八糟的理论）

我：.....

我：好吧，暂且不管是什么方法，你准备怎么让用户都知道这个方法？

程序员（做IOS的）：我准备做个App，免费，吸取一波种子用户。

我：App store有上百万个App，你怎么让用户下载你的App？

程序员：.....（显然没想到这个问题，愣了一会儿），我可以找公众号投放，你知道有个程序员的公众号吗？stormzhang，他投放一次几千块应该够了吧。

我：大哥，帅张我下午刚见，你要能几千块买他的投放，帮我买一百条先！

你看，这就是大部分人的问题。

脑子里把整个商业闭环想得特别美好，连App里某个页面的文案这种细节都想好了，沉浸在没有实战支撑的幻想里。

结果呢？做生意最基本的流量、投放、产品包装等等，一个都没考虑过。

这几个程序员还算是高薪的，很多普通人的所谓创业计划就更别提了。

花爷说过很多次了，个人想做点生意，一定要盯着某个小环节使劲儿，把一件事的获客、留存、变现、包装、人设做好做透。因为人的精力是有限的，你只有把所有的力气都使在一根针上，才有足够的压强可以穿透厚物。

晚饭最后，程序员问我还有没有别的看法。

我说，我现在给你建议你都不会听进去的，我建议你按照自己的想法去做，等你多失败几次，咱们可以再聊一次。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

微博上最近兴起的一种精准引流小手段

最近兴起的一个引流小手段。在某个垂直领域（比如财经）的知名大V的微博下方留言：“论财经，我只服A和@B。”

其中A是这条微博的主人，知名大V，B是引流的对象。

普通人看到这样的评价，会把B当成和A类似的大牛，点到B的主页浏览，如果主页信息够诱人，就有可能关注。

这是典型的公域流量截流的策略，也就是在公共的流量平台（比如上文的微博），找到精准的流量（比如财经大V的微博评论，看到的都是财经粉），用第三方的口吻（显得中立可信），巧妙的引出真正想到导流的账号地址。

这样的操作简单有效，可以写成机器人程序，批量在公共流量平台去发类似的评论，完成公域流量截流。

举一反三，类似的手法在知乎、微信读书、豆瓣等所有公共流量平台都可能有效。在知乎，问题的类型可以帮我们定位流量的精准性，在豆瓣，小组/图书/电影的类型可以帮我们定位流量的精准性，在微信读书，书的类型可以帮我们定位流量的精准性。

想到之前的另一个成功案例，某游记平台刚上线，想找大家来写游记，但旅游的人太分散了，你哪怕出钱，也很难找到刚刚旅游结束的人来写游记。

怎么办呢？

产品经理想了一个办法，他研究了某种算法，通过微博内容，筛选出最近刚旅游的人，然后写了一个机器人程序，去用户的微博下面评论。

机器人评论：在吗？

对方：xxx（不管对方回什么，都触发下一条评论）

机器人评论：我们是一个年轻的创业团队，有一个不情之请。

对方：xxxxxx（不管回答什么，都触发下一条评论）

机器人评论：邀请你来写游记，有xxx奖励....

（省去具体内容，并且这里故意把一大段话拆成2条评论发，更接近真人对话风格）

对方：xxxxxx（不管回答什么，机器人再无回复）

就是这个简单的机制，这个游记平台向30万用户发出了写游记的邀请。

这是个八九年前的案例，和今天花爷看到的评论引流有异曲同工之妙。世上其实少有大的创新，在不同场景下巧妙运用前人的经验，就算是一次微创新了。

性感咸鱼同学: 我还是认为靠游戏换手机和pc端也是。游戏只是小群体事件, 我个人pc端就升级980显卡和固态硬盘。其中的显卡是去咸鱼收。个人也是图拉丁贴吧。pc端我也是小学开始玩了。

共8条回复 >

11-6 12:47



17



谢咯老婆的咯哦

新浪caijing现在我只佩服月风和 理财参谋长都是大佬

谢咯老婆的咯哦: @理财参谋长 值得关注

11-6 12:51



4

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

怎么判别合理的消费，避免被“割韭菜”？

近有股风气特别不好，一定要跟大家聊聊。

你们发现没有，现在不管什么人，开口闭口喜欢把割韭菜三个字挂在嘴边。以前p2p、山寨币这种骗人的玩意儿，说是割韭菜，没毛病。

后来割韭菜的范围越来越大，连花钱买汉服、买盲盒都是割韭菜。理由是汉服、盲盒玩具的制作成本低，却因为稀有属性，在市场卖出高价，所以就是坑、就是割韭菜。

花爷一脸问号，这么说的话，所有奢侈品都是割韭菜，富人全部都是韭菜？

不不不，不对。

很多人觉得，所有的商品都应该是质量好的、划算的、高性价比的，错了，大错特错。

如果消费一定要划分等级的话，可以粗略的划分成三级，分别是：

1.穷人买垃圾

穷人只需要便宜，便宜就是一切，这就是穷人总喜欢买垃圾商品的根本原因。

拼多多最早开辟下沉市场，全是山寨、低质量的垃圾，照样势如破竹占领市场，为什么？

因为只要便宜，穷人哪怕在拼多多花5块钱买的10斤桃子里有一半是烂的，他还是会安慰自己：5块钱买了5斤好桃子，也挺划算呢。

2.中产买性价比

真正在乎性价比的，是中产人群。

拼多多占领了下沉市场之后，想要继续扩张，怎么办？冲击中产人群。

怎么冲击？搞百亿官方补贴，拼性价比，我什么都比市场价便宜，中产你来不来？

事实证明，中产很老实，拼多多的月活在2019第一季度又大幅上涨了，GMV已经超过了京东。

3.富人买稀缺性

这个不用说了吧？你不会真以为富人买八星八钻的手机是因为信号比较好吧？

这三大规律，在漫长的商业历史里，都很难被冲击，只是稍有调整。

比如最近，大家都说消费升级，但真的所有消费都升级了吗？不是。中产只是偶尔买点奢侈品，幻想自己获得了富人阶层的准入权而已，实际上你看看中产的日常消费，还是在买性价比。

话说回来，如果没有性价比就是割韭菜的话，那几十年里所有做穷人和富人生意的，都是在割韭菜？

显然不可能。

事实上，只要商品的宣传承诺，和交付的产品服务一致，都是正经做生意，不能算割韭菜。

比如说最近很火的球鞋吧，如果你跟人说来炒鞋吧立马一夜暴富，那肯定是割韭菜。但如果有钱人花一万块钱买了一双稀有球鞋回家穿/珍藏，这不是割韭菜，而是市场稀缺性的正常表现，是正正经经的做生意。

之所以说这么多，是因为割韭菜这三个字，充斥了太多蔑视、浮躁的味道。如果你常把割韭菜三个字挂嘴边，很容易漠视身边的商业机会和案例。而花爷反复跟大家强调了：

信息和机会都在我们身边，别人的缺点，我们注意，别人的优点，我们重点学习。

割韭菜看上去赚快钱、轻松，但很多人觉得自己是一把镰刀，其实只是一根想得太多的韭菜。

到最后能长期盈利的，其实是真正创造价值做生意的人，不信你看看如今互联网圈真正的大企业里，是做生意的多，还是割韭菜的多？

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

深圳可能会成为中国最后一个价值洼地

说一个最近的思考，先直接放结论：深圳可能会成为中国最后一个价值洼地。

大家都知道因为HK人天天踩街，最近发了一个对深圳利好的文件。一份文件就能让深圳再次起飞吗？当然不是，但分析之后会发现，其他方面的因素也站在深圳这边。

HK那边踩街最凶的时候，大陆zf是很沉得住气的。这就像儿子跟爸爸闹矛盾，要是关上了门，那爸爸把儿子打一顿就完事了。但关键是，家门是敞开的，儿子从小又跟爸爸不亲，打一顿不仅会激化矛盾，还会让邻居看笑话。所以咱们就耗着，先冷处理，儿子精力再好，也不能一直闹下去。

现在事态是渐渐平息了，但根上的问题还没解决，儿子终归是儿子，到底怎样让他跟大家庭融合呢？

有人说，要控制住教育和媒体。对，zf在国际舆论这块，确实一直做得不好，最近也有苗头在整治这块，问题是现在开始发力，毕竟有点晚了，儿子都长大成人了，想做思想教育就没那么容易了。

那最好的办法是什么呢？

既然爸爸跟儿子闹僵了，那就让哥哥去跟儿子相处。一方面，哥哥和儿子关系更和谐，能出处得来，另一方面，哥哥是爸爸一手培养起来的，爸爸的好，儿子在哥哥的身上能感知到。

很多事情就是这样，你舔着脸去讨好，或者严厉的去管教，都显得别有用心，一定得有一个缓冲区，让第三方介入，慢慢去解决误会和对立关系。

现在，深圳，或者说以深圳为首得城市群，就是这个哥哥的角色，在深圳文件里，有一条清晰的写着，鼓励港澳人到深圳发展。等到有一天，HK和深圳城市群融合，就很难再闹么蛾子。

那深圳能不能担当这个缓冲区的重任呢？这就要提到深圳的价值洼地。

1.人才洼地

深圳配备的城市资源，是严重跟不上一线城市的体量的，比如教育和医疗。

而这背后的主要原因，是高校人才的缺失，在中华华北，上海北京南京都是教育重镇，源源不断的输出人才，特别是专业的服务类人才，但深圳没有名校，甚至广东的名校都不多。

我在之前讲过，华中某普通医科大学的研究生，毕业到深圳月收入可以到4w以上

（<https://t.zsxq.com/23jqv3v>），这在内陆是绝对不可能的事，但因为深圳的人才洼地，这种案例真实发生了。

相应的，北大清华的毕业生平均月薪不过一万多，如果他们愿意到深圳去当老师，你猜能赚多少？

已经有小部分年轻人明白了这个道理，吃上了红利，但大多数人，是看不透的。

而HK有世界排名靠前的大学，名校毕业生们想赚钱最终都去卖保险了，你当他们喜欢卖保险？

深圳在发展过程中的人才洼地，给HK融合内陆提供了空间。

2.产业洼地

深圳并不是一个全面发展的城市，产业洼地的现象，每个城市都存在，但不是每个城市都有机会去填平的。

深圳文件里提到，要全面开花，各个产业大发展。说是这么说，但文化和金融这两块，毕竟有特殊性，短时间想赶上北京上海，可能性很小。

我最关注的是高新科研行业。

国家的根本竞争力，在技术。工业革命之前欧洲的经济增速只有0.05%，是技术通过实业改变了这个世界。

发展中国家有一个巨大的崛起红利，就是可以直接购买发达国家的高新技术，亚洲四小龙和我国的崛起都是如此。

但现在，我们也到了自己搞科研创新的阶段了。

我国之前的科研模式是举全国之力做攻坚，这个模式不会一直管用，这几年一直有靠市场力量搞科研的苗头，而深圳本身是具备这方面的基因的。

产业洼地和人才洼地就像左右手，相辅相成，最终推动整个轮盘开始滚动。

3.人口洼地

虽然开头写的是深圳，但我在正文里一直强调的是以深圳为首的城市群。

如果1和2中的左右手能推动滚轮，一定会带动人口的再一次涌入。但人很难全部涌入深圳，一方面深圳面积小，zf对一线城市的人口规划这几年定的很死，另一方面人口过多会引起房价问题，这个在下一小节再细说。

所以一旦深圳成功，几乎一定会带动周边城市进一步城市化（北京此时低下了头），事实上我国城市化的后半段，都是以四五线人口涌入二线城市为主。

这一点再深入研究的话，可以查一查东南城市群的人口流动情况。

4.房价洼地

最后说说大家最关心的房价，七月份全国房价涨幅能跑过膨胀的不超过十个，涨幅最高的几个城市，临沂、南通、宁波、苏州——都是某个城市群带动的周边城市。

我说深圳城市群可能是最后一个价值洼地，为什么是最后呢？因为我国城镇化已经接近60%了，一线城市的房价会被严格控制（特别是HK房价问题之后），三四五线城市推动房价的因素不足，最后的机会一定在二线城市的进一步人口涌入了。

这么看下来，深圳城市群带动的二线城市，未来很可能是最后一批房产红利，其余的房市只会平稳或阴跌。

本来我从来不做任何投资建议的，没必要担这个责任，但是买房这个事吧，确实对人生影响很大，所以我给一个目前的看法吧：

如果你恰好在广东发展，且有买房的意愿，可以留意惠州。

说了近两千字，最后强调下，深圳城市群再好，你去了也不是百分百成功，只是搏一个更大的概率，关键还是看眼界和努力。

如果你本身在其他城市有很好的基础，也不用贸然冲过去深漂，但可以保持关注，地理上的距离对人生的限制，比你想象的要小。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

聊聊华为事件被人忽视的一点核心

聊聊华为事件被人忽视的一点核心，敏感内容，见图

1.

先帮大家复习一下整个事件的时间线：

2016年底，小李向华为高层匿名举报，自己所在的业务部门存在上亿美元的合同造假问题。

2017年，小李感到经常被穿小鞋，同时被HR告知

不再续约劳务合同，他认为自己可能暴露了，于是购买了一支录音笔。

2018年2月，小李和HR小红商谈，确定了税前41万的离职赔偿，但只收到了30多万，而且来自个人汇款，而不是公司账户，这让小李不太放心。

2018年9月，深圳税务局告诉小李，华为已经为这笔钱交过税了，不用担心。

2018年11月，因为还有一笔10万左右的年终奖迟迟没有收到，申请劳动仲裁也无效，小李向法院提起起诉。

2018年12月，被警方带走的，却是小李，并且收走了小李的录音笔。华为起诉小李以泄露商业机密向公司索要离职赔偿，那私人转账的30万，就是敲诈勒索的款项。

2019年4月，被羁押四个月，小李终于见到了妻子雇佣的律师，告诉他自己在电脑里还有一份录音备份。但录音上交后，小李还是没被放出来。

2019年8月，警方第三次申报起诉，但羁押期已满，被关押了251天的李洪元，终于走出了看守所。

2019年11月，小李获得了10万元的国家赔偿，之后，华为251事件被热炒。

2.

对华为事件，人们普遍持两种意见。

一种认为，小李为什么谈离职赔偿还带着录音笔？也许整个事件都是他做的一个局呢？

华为这么大的企业没有理由诋毁一个小员工，再说每个公司都会犯错，在毛衣战之际，我们要坚定站在民族企业华为一边。

另一种认为，我管你是大公司小公司，什么公司都不能欺负老实人。

你说小李是幕后主导，拿出证据啊，警方调查了大半年都没证据，你再这意淫啥呢？不维护小李，就是站在广大人民权益的对立面。

这两派，堪称两种意识形态的斗争。

我见过的真事儿，因为华为251事件，有好朋友吵到反目成仇，让人哭笑不得。

但花爷要问一句，这事儿从法律层面看，小李和华为真的有一方做错了吗？

不好意思，没有。

从法律层面讲，小李和华为，谁都没错。

3.

小李有没有错？那肯定是没错，没有任何证据表明小李曾经敲诈勒索，不然他也不会拿到10万的国家赔偿。

那华为有没有错？

大家要注意一个细节，小李最后拿到的赔偿，是国家赔偿。而对于华为，检察院只是要求华为恢复小李的名誉。

从法律层面来看，华为作为一家公司，认为公司内部员工有敲诈嫌疑，报警处理，这没有任何问题。

有人说了，华为就是诚心利用企业优势欺负人，但这纯粹属于猜测，也没有证据支撑，咱们都是聪明人，不玩诛心论那一套。

那么问题来了，小李也没错，华为报警也没错，为什么小李还会被羁押251天？

这就是涉及到我们的一项法律制度：取保候审。

想像下，现在有个犯罪嫌疑人，被警方拘捕，但

是调查后发现，没有直接证据可以定嫌疑人的罪，怎么办？

把嫌疑人放了吧，不好，你要真的是罪犯，出去跟人串个口供、消灭证据，不是放虎归山？

把嫌疑人一直关着吧，也不好，关到哪天是个头啊，总不能关一辈子吧，那跟坐牢有什么区别？

所以在法律上，我们规定了一个羁押的期限。但这个羁押期限的时长，仍然很长，于是才有了取保候审的制度。

简单说，就是有一个保证人或者交纳一笔保证金，嫌疑人就可以被释放，等候传讯。

又有人说了，这个我在电视剧里看过啊，有钱人交笔钱就被释放了，这不是欺负人吗。

其实啊，取保候审的保证金并不高，最大的问题是，不是你申请了取保候审就能成功的，在我国，取保候审的申请成功率非常低。

而这一点，恰恰成了华为事件中，小李被羁押251天的关键。

4.

虽然我们有取保候审制度，但是在具体执行时，却没有非常细化的规定。

能不能取保候审，决定权还是在法院和公安手里。

想象一下，你是警方，现在当地最大的纳税企业之一起诉了一位员工，虽然你经过调查，并没有发现证据，但万一这人确实有罪呢？

反正一直羁押着并没有违背规定，为什么要冒险把他放了，不如羁押在控制范围内，慢慢查……

这就是华为事件中，被很多人忽略的核心问题。

如果小李是杀人放火的犯罪嫌疑人，有非常重大的嫌疑，但一直找不到证据定罪，那他被关了251天后释放，大家不会同情他，反而会认为让罪犯逃脱了法网。

但问题是，小李没有杀人放火，他只是被起诉敲诈勒索，刚被抓时就上交了自己的录音笔，从头到尾都没有任何证据，为什么还要被羁押251天？

更可怕的是，小李在这样的情况下被羁押251天，还是合法的。

在这个过程中，华为有没有利用规则对警方施加压力？我不知道，但我知道，这项规则本身对小李就是不公平的。

如果你感兴趣，不妨搜索下新闻，你能查到不少取保候审不成功，被羁押几百天后释放的案例。

5.

与到这里，花爷还真有点心慌。

写这种文章真的吃力不讨好，又不涨粉，说不到审查一严，还把号给炸了。

但这些话，等风声过了，还是想跟花友们说说。

我国的法律一直在完善，但无论在世界的任何一个角落，法律的升级都需要时间，这就造成法律具有滞后性。

有一些规则不合理的地方，如果被普通人踩中，很可能成了一辈子的坑。

而普通人的认知局限，是多层次的。比如法律层面，很多花友都觉得学习法律是律师的事，我一个普通人要懂法律干嘛？

其实，懂法就是保护自己。

有人说，小李和华为的斗争，就像是蚂蚁和大象互扇耳光，蚂蚁才显得特别悲壮。

但问题的核心是，在文明的动物园里，我们为什么要允许蚂蚁和大象互扇耳光？

来自 小米便签

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

聊聊最近的NBA，以及流量小风口

8句话聊聊最近的NBA，最后一点会是一个流量小风口。又被星球吞了，看图吧。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。

自己性格上有一些与职场不匹配的地方，到底要不要改？

最近一周出去逛了一圈，更新比较少，见了几个老同学老朋友，被问到一個很有意思的问题。

我这帮老同学，私企外企上班的有，做生意的有，体制内和国企的也有，混得好一点的已经当了经理，不过大体还是刚工作没几年的基层。

跟他们一个个聊天的时候，不约而同的都说到这样一个烦恼：

工作几年之后，发现自己性格上有一些与职场不匹配的地方，到底要不要改？

比如有个同学，脑子其实蛮灵光的，各种人情世故也很懂，但是骨子里，性格不喜欢交际。偏偏他又在公立单位上班，总听人说能爬上位的都是长袖善舞的角色，很纠结自己到底要不要也去吹彩虹屁巴结领导。

再比如有个同学，这几年混得还不错，做生意赚了一小笔，但是做生意的人都爱焦虑，总看到圈子里别人干这个赚钱了、干那个赚钱了，心里越想越乱，不知道自己该不该也换个方向、换个模式去做生意。

类似的问题，花爷以前也有过，我了解的圈内各行各业的生意比普通人多得多，最开始的时候，心也乱，吃着碗里的，总想盯着锅里的。

后来怎么想通的呢？我看了一本书。

说起来这本书，不是什么名言巨著，反倒是一本历史小说，马伯庸的《三国机密》。书的很多内容已经忘了，但有一些段落，还历历在目。

这书的主角，是东汉末年的汉献帝。当年马伯庸和一帮作者吃饭，讨论历史上究竟哪位末代皇帝最难翻盘，大家都认为汉献帝配得上一个提名。

大家对汉献帝最熟悉的典故，应该是曹操挟天子以令诸侯，这里的天子，就是汉献帝。历史记载中，汉献帝其实蛮有胆略，无奈汉室没落，资源实在太差，汉献帝一生颠沛流离，根本翻不了盘。

于是马伯庸就写了这本小说：如果我是汉献帝，究竟能否翻盘呢？

因为马伯庸从来不写穿越小说，所以他在开头，安排了一个“替身”的情节。具体是这样，汉献帝生病快死了，但他在民间其实一直藏着一个双胞胎弟弟。于是弟弟就进了宫，顶替哥哥成了汉献帝，小说故事以此开始。

这个套路其实挺老套的，但让我印象深刻的，是这样一个小细节。

小说里，真正的汉献帝，为人阴冷狡诈，但他的弟弟是民间长大，为人却忠厚善良。刚开始顶替哥哥的时候，弟弟总是刻意模仿哥哥的狡诈冷血，心里却很痛苦，结果事情一件也没做好，被阵营里的臣妾各种嫌弃。

这时候有个谋士，跟弟弟说了这样一段话。

他说啊，历史上成功的皇帝，其实各有各的天子之道。有的冷血无情，有的宅心仁厚，都有成功的案例。重要的是，无论你是什么样的处事风格，只要能坚持一辈子，就是你的道。

弟弟就是听了这句话，决定遵从本心，开启自己的征程，而不是做哥哥的替身。

这个故事我跟好几个老同学讲过，我自己也时常提醒自己：

找到自己的处世之道，找到自己能提供的价值，然后用时间去贯彻它。

有时候你可以根据环境的变化，适当的做一些调整，但永远不要违背自己的本心，试图把自己变成别人。

你可以用眼睛看别人，可以动手学习别人，但屁股一定要坐在自己的位子上，不然就容易摔屁墩。

这道理听起来挺哲学、挺虚的，但没事拿出来琢磨琢磨，总能品出点味道来。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷借着教师节说一些感悟：人生没有标准答案

今天教师节，没想到还收到好几位花友的感谢，有的看到星球的点子，去实操赚到钱了，有的职场上受到点拨，工资涨了还准备买房定居了，有的生意上遇到问题来星球提问，照着我回答的内容做，问题顺利解决了。

说实话，乍一听你们叫我老师，还挺不好意思的，我脸皮倒是够厚，主要是没这个心理准备啊.....

说到老师，我一直非常敬重我的初中班主任，和大家分享一下还萦绕在我脑海的两句话。

初中因为学习比较好，课外做了一些竞赛题目，我会再出给老师做，故意刁难一下老师。

有一次给班主任出了一道数学题，过了一会儿他和我说，这题出错了，没有答案。我说不可能啊，我看了答案，能解出来，然后把标准答案给他看。

班主任说了一通这个题为什么没有解，我当时能力有限，也听不懂，只记得他最后跟我说了一句：

有的题是没有标准答案的。

我也不知道他这话有没有什么深意，总之鬼使神差的，这句话我一直记到现在。后来我上大学，发现身边的大学生虽然成年了，但好多人还在顺着标准答案求解，困在乖学生的思维里逃不出来，愈发对班主任的这句话印象深刻。

班主任的另一句话，不是直接对我说的。

我初中喜欢跟学习差的同学玩，有次和同学玩的比较皮，被班主任一起拎到外面罚站，班主任我们教训一顿之后，问差生们最近有没有抽烟打架去网吧，差生们当然是死不承认了。

班主任最后叹了口气说，你们可以不学习，但千万不要学坏。

就这简单的两句话，一句“没有标准答案”，是人生的上限，一句“不要学坏”，是人生的下限。

我觉得在愚公掘金里，不管是我发的各类思考、商机，还是解答花友的问题，也是一样的道理。

一个回答，让你少走弯路，即是捷径。一个信息，让你看到更大的世界，就是机会。前者是基础，后者是更进一步的台阶。

在教师节，不光要感谢老师，更要感谢生活，生活才是最好的老师。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷同步下副业课进度和星球会员可享受的福利

最近忙完了一件很重要的事，终于能喘一口气了。一转眼20年都过了一旬了，跟各位花友同步下最近的一些计划吧。

1.被大家拿着砍刀催的第二职业课程，这次是真的在准备中了，小助手在搭建听课的平台，花爷在准备课程目录，一切稳的一批，预计下周就跟大家见面。

这次的课程，怎么说呢，如果我做成小班的训练营，收费四位数，一点毛病都没有，绝对不愁卖。

不过我有我的计划，这次的内容，我希望更多人能看到，真正的学习到，而不是被各种“月入十万”、“躺赚”的课程耍的团团转，市面上太缺基础的通识教育了。

所以最终定价不会高，放心。

作为星球会员，额外享受到的福利主要有二：

第一是课程前期不会对外开放，只对内开放报名，大家可以提前看到更新，后续的一切课程内容升级也都能看到。

第二就比较直接了，星球会员再优惠一点，永远是全网最低价，现在是，以后也是，这条承诺不会变。

2.前阵子星球里主要是答题为主，没怎么更新其他内容。其实花爷有不少内容想写，确实是没时间。不过现在时间宽裕一些了，立马把想写的内容提上日程。

我准备写一篇文章，谈谈我对2019年的总结，以及2020年的趋势判断，包括国内商业链条的分工变迁、个人跨越的机会等等。

文章写起来比较费劲，估计要年后再发了。不过年前，我会陆陆续续把一些小要点都发到星球，直接跟花友们讨论。很多内容我都已经有了腹稿，想想就有点小激动。

3.之前说过，这个月公众号发恰饭广告的广告费，过年拿出来给大家发红包。

具体发多少还没想好，看到时候的心情，我这人就是经不住别人夸我像金城武，一听就容易高兴。

4.年后回来二月份，有一批老会员快到期了，一直有花友追着问什么时候上到期续费的折扣。那这里就明确的说两点。

第一，老会员续费一定是所有加入星球的方式中价格最低的，没有之一，大家一年的感情在这，不用多说。

第二，到期续费的折扣二月份会上，到时候我准备搞了直播活动，给大家做一次分享，具体是群里分享还是语音直播间，还没想好，主题也没定，反正有这么个想法，年后来筹备。

5.大家知道，19年上半年我写了几篇文章效果特别好，但下半年因为时间关系，实在没空写长文了。20年，回归深度的内容创作是花爷计划的重中之重，同时，新一年的星球内容、活动也会更频繁起来，我已经想好了框架，等二月份回来给大家公布，嘿嘿。

暂时就这样。

新的十年开启了，我很爱过去那十年，我很期待未来这十年。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷和大家分享一下 人生中的四次重要决定

受一本黑的老黑邀请，在他的星球做一次分享。

这段分享内容花爷在自己的星球里讲过一次，这次又丰富整理了一下，把自己从普通打工仔到收入过100个的过程完整的复盘了一下，看过的没看过的花友，当个故事会看看吧。

1.大学毕业，做了整个系同学都不同的选择：

我家就是普通家庭，大学双非一本，也不能说特别差，凑合吧。但我大学成绩真的特差，现在我团队的小助手是我大学同学，他们清，我每学期都挂科，大一的高数挂到大三才补考通过。

不过好在，我从小爱看书上网，对互联网比较了解，看问题比普通人长远。

当时我们是机械相关的专业，机械机械，一门心思搞机，无可奈何缴械，毕业了大多都是去工厂，去个外企工厂或者中石化，就算顶尖offer了。

我一想，这不行啊，毕业工作十年，无非也就是个高级工人，成长空间太有限了。

很多年前安徽有个高考作文题叫弯道超车，我当时一门心思就想着弯道超车。

那时候互联网行业一篇火热，知乎上产品、运营岗，应届生毕业10-15k的offer被称为白菜价。我虽然一点互联网从业经验都没有，学业也一坨屎，但我胆子大啊.....

于是大三暑假，我一个人跑到上海实习，做产品经理。

没记错的话，整个学院，只有我这个学渣这么早实习的，从此走上了另一条路。

说起来简单，其实当时也有很多困难。

比如我没经验成绩不好，不好找实习，我就花了大概三周，自己做了各个app的体验报告，简历根据每家公司的特点都做了修改，最后终于混到一家上市公司（其实内部非常垃圾）的实习。

当然这也得感谢当时互联网热潮，人才缺口大，招人门槛低一些，现在可能没那么好进了。

再比如我爸妈是坚决不同意的，他们帮我在老家都打点好了，好几个体制内的岗位让我挑，结果我一个人跑上海去了……所以早期实习那是真的惨，一天工资100，一个月2200左右（只有工作日有工资），有时候学校有事买往返的车票又花掉一笔。

最后只能住廉价合租房，四个人住一间房，上下铺，500一个月，同屋的分别是奇葩工厂工人、凌晨三点才回的外卖小哥、从来见不着人影的考研党……

我印象贼深刻的一件事，有次实习公司的同事说食堂太难吃了，下去吃兰州拉面，我去了一次就再也没跟他们去过了，15块一碗我吃不起……

好在熬了大半年，我能力涨的很快，大学临毕业跳到另一家公司，正式毕业后，月薪直接涨到五位数了。

后来出来才知道，名校大学生都是很早就出来实习的。而我那个破大学，都是大四下学期才张罗找工作，毕业工资能到五千就算高薪了。

当然，钱不是最重要的。

最重要的是，我原来就是一只井底之蛙，还是井里面比较烂的那只蛙。当我真的跳出来的时候，才看到了更大的世界。

原来从那井里跳出来，也不是难如登天，办法总比问题多，只要愿意蹦哒，总有跳出来的一天。

2.职场初期，跟对人，会学习

很幸运的是，毕业后的这几份工作，跟的几个老大都是大佬，这里必须承认，是有一点运气成分的。

那时候很多大公司的核心人物出来创业，创业公司招人要求又没那么高，你进了这种团队，能吸收多少养分就看你自己的能力了。

但是有一点值得注意，其实大佬是永远没时间手把手教你的。

同样是跟在大佬后面，我身边不少同事学到的东西很少，为什么呢？

我跟自己星球的粉丝经常说一个概念，就是如果你还在上班，一定要学会反向“压榨”公司。

职场没有人主动喂饭给你吃，抱着给多少钱干多少事的心态，你永远就只值这个工资。不如反过来想想，公司除了工资，给你提供了什么？

比如，一个成功的商业模式案例。

大部分公司，你哪怕觉得再差再多毛病，都是赚钱的，都是一个离你最近的商业案例。所以别只做本职工作，你可能暂时当不上领导，但可以先学会像老板一样思考，你会发现除了拧螺丝钉，资源整合、团队调动、项目管理，全都是学问。

别总觉得老板傻x，你坐到那个位子上去，不一定比他做得好。优点，咱们学，缺点，咱们以后注意避免。

再比如，免费的试错空间。

别怕犯错，你有什么想法，多和领导沟通，只要领导点头，就大胆推进，就怕你没想法。

离开一家公司，如果你只是攒了点存款，那就还是在打工，聪明人一定会带走经验和积累有用的资源。

这么“压榨”公司是不是好像很坏？其实不是，这种聪明员工往往能爆发比工资更大的价值，对公司是利大于弊的。

职场初期，我在这一点上做的很好。

每次和大佬汇报工作，我可能要讲十几分钟，大佬只会确认几个问题，交代两三点改进建议。而我每次都会反复的想，项目可关注的问题很多，为什么大佬偏偏关注这几点问题呢？

想的多了，我发现我越来越能像大佬们一样思考问题了。

现在，我养成了从任何事情里学习的习惯。后来我跟几个大公司的老板、高层聊天，发现大家都是同样的心态，哪怕是一坨屎，只要有值得学习的地方，那就捏着鼻子把好的学习走，对臭味连抱怨都不会抱怨一句。

到这个阶段，我的收入其实一直还没怎么涨，但能力直线提升，为后面收入开挂也做了一些小铺垫。

3.第二职业，抵抗浮躁，长期盈利

经过上面的学习阶段，当我各项能力都还可以的时候，工资薪水虽然也还可以，但没达到自己的目标。

这段时间我利用自己的学习和搜索能力，疯狂探知各种可能赚钱的生意，也由此接触了很多接地气的玩法，但我也和你们一样，沮丧的发现：

内心非常浮躁，好像知道不少，但又没有哪件事干得很好。其实很多生意，你看上去是能一个月就大赚一笔，其实人家已经积累了很多年。

于是痛定思痛，开始只做自己擅长的事，并且注重长期盈利。

第一桶金是做微信生态的电商赚到的。那时候微信公众号生态带货很火，我这人比较能写，一开始是自己写，自己找货源，朋友的公众号友情帮我推了，没想到小赚了一笔。

后来就是不断的选品、找关系、合作推文，比较忙的时候开始拉了小伙伴兼职一起做，最爆的一次，一篇推文卖了100多万流水。

但这种模式还是有严重的问题，极度依赖渠道，必须要跟有粉丝有影响力的号合作，有不少渠道消耗的都是我的人脉关系，并不持久。

收入上因为对渠道有依赖，也不是特别高，那段时间刨去给团队成员的工资，我年收入也才五六十个，赚钱比较低效。

我又开始寻找更好的方向，必须是那种能长期积累资源和影响力、在产业里有一定话语权的方向。

最后我找到了现在正在做的事情，自媒体。

4.自媒体，科学、实在的帮花友培养赚钱的能力

选定自媒体这个方向之前，其实花爷做了不少尝试，包括公众号、短视频、微博、基于微信的团购等等，大概花了四个多月的时间，把每个方向都尝试了一遍，每个方向里的不同的策略，我又都尝试了一遍。

你能想象么，在那小半年时间里，我每隔两三天做总结，内容都是“xxx策略失败，接着试下一个策略”……

现实就是这样，失败才是常态，成功才是偶然。把一件事情做成，就是这么无趣，你要做好失败99次的准备，但只要成功1次就够了。

有意思的是，在不断尝试之后，有好几个方向我都跑通了，甚至有的已经获得了现金流收入。

这其中的过程我都在文章里写过，这里就不赘述了：[我折腾的这一年](#)

最终，我还是选择了自媒体这个领域，理由很简单：尝试了一圈，我发现还是做自媒体时，自己觉得最自在。

这个世界上有潜力的领域有很多，不用眼红别人的成绩，你最终还是会回到让你最舒适的那个领域。

做自媒体那会儿，我看了不少经济金融的书，花了一段时间写了一篇：[（删后重发）借鉴美日：经济下行时，什么行业还在赚钱？](#)

一开始发出来没什么效果，后来有次不经意，在曹大的知识星球里发了一下，一下子火了。我的第一篇文章阅读量就破万了。

再之后连写几篇，粉丝一直在涨，而且我的粉丝质量比较高，有些大佬加了微信上来就是转账888要交个朋友，搞得人非常懵逼.....

写文章的过程中我也发现，大家普遍还是对赚钱、拓展收入来源比较感兴趣。

有句话很流行，叫教人赚钱的人才是最赚钱的。这个行当割韭菜的人确实非常多，但是人们的需求是客观存在的，难道真的没有科学的、实在的能够培养人赚钱能力的方法吗？

花爷根据自己经验，把一个人的提升分成了四个阶段：

一开眼：

大多数的中产、白领、中小生意人，在自己的领域钻了太久，已经形成思维定式了。偶尔抬起头，想做点事情的时候，懵圈了，不知道该干嘛。

我们缺的不是大道理，而是眼界、实例推演、和细节。

—复制：

将别人案例中的技巧，移植到你自己的领域里。虽然前几次移植尝试，大概率会失败。

—贯通：

失败的经历，会转化成经验，成为你的虚拟资产。你开始更深入的理解了商业、社会和人性的本质，理解社会运转的元规则。

贯通后的你，不一定能马上变现，但在能力、分析、情商上都会有巨大的提升。

—跨越：

贯通的人，最终会找到一个合适的领域，将自己的思维、方法变现。

这个阶段有早有晚，甚至可能需要一点运气。

有意思的是，大多数人从贯通到跨越，都不再完全从事自己原先专注的领域。

我的社群、公众号文章，大多基于这个体系，所以我的粉丝气质也比较正，相比一夜暴富，我们更愿意相信长期盈利的价值。

后面的事儿就水到渠成了，公众号开了三个月，粉丝一直在催做付费社群。为了保证质量，我还是先做了一个多月的内测，内测只有六十多人，效果还不错，所以开放了社群的公开报名。

报名一放开，当天就满了1000人.....

现在花爷的公众号粉丝也不多，1.6w，因为电商那块我还在跟进，比较忙，文章更新的少。我的付费社群用户1600人，超高的付费转化率，而且用户口碑一直不错。有了这块的加成，我的年收入终于艰难的超过了100个，我自己复盘写下来都感觉好累.....

你说收入增加之后，生活有啥本质区别吗？其实没啥区别，我消费欲望不高，也就是以前爱吃榴莲买的时候会犹豫，现在想吃就吃了，我管这叫榴莲自由.....

现在我已经把团队的重心慢慢往自媒体转了，明年会更体系化的做好不割韭菜的培训体系。当然，我从来不强迫诱导用户付钱，想看免费内容的，公众号还是可以继续看。不吹牛，我的文章质量确实还可以，不然也不会粉丝这么认可。

其实还有很多内容可以跟大家分享，比如一直有人问我，我怎么做到在更新文章这么少的情况下，维持如此高的粉丝黏度和付费率的？有没有什么技巧？但今天咱们的时间也有限，就不说了，下次再有机会再给大家分享吧。（花爷补充，这部分内容会在我们愚公掘金星球里更新）

最后送各位朋友一句话，共勉吧：

所有人都想明天就赢，其实人只要每5年能赢一次，这辈子就一定会逆袭。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷和大家讲讲视频号现在怎么样，还有没有机会？

年前讲自媒体的趋势

(<https://t.zsxq.com/IMZ37ii>)，我们提到了微信视频号，如果做起来的话，可能会成为自媒体的标配。

年后有花友来问，花爷，视频号现在怎么样了？有机会吗？

1.视频号还没到all in进场的时候。

就我最近几周的观察来看，视频号还远不到成熟的时候。一个内容生态想要繁荣起来，必须满足以下几点：

a.流量分发机制，必须能刺激创作者去创作内容。

流量怎么分发，是一个内容生态最关键的问题，早期微信是靠社交分发的，有一个社交流量红利期，而现在抖音和头条是靠算法分发的，微博则是靠算法+KOL节点分发的。

无论如何，必须要把流量给到生态鼓励的好内容上去，而且是一大批好内容上去，才能刺激创作。

现在视频号的分发机制还没有定型，社交流量的红利已经几乎没有了，算法分发又不成熟，大量的视频号拿不到流量，这是最致命的问题。

大家现在去看视频号，同一个视频，在视频号的数据要远远低于抖音。

b.已经获取的流量，要有足够丰富的变现手段。

这点其实微信不用担心，因为微信用户的流量价值是所有生态里最高的，只要微信愿意打通视频号和公众号/个人号/微信群，就不愁变现方式。

这一点，不是微信做不到，而是目前微信不愿意做。

基于以上两点，视频号还不值得我们当成主战场 all in。

多说一句，每次一个新的内容生态出来，就有一批导师说接下来会有巨大的红利，不抓住就错过了，一听就让人上头。

公众号是2012年成立的，一直到15年都还称得上是红利期，抖音是16年上线的，真正的爆发期是17、18年，一直到现在全球用户数还在增长。

其实每个内容生态的红利期，都不是在最早期，而是在创立之后的一段时间，等到各种机制、策略成熟了，才迎来爆发期，而且红利期的时间会很长。

2.已经在做短视频的，可以进场视频号。

不值得我们all in，但已经在做短视频的，可以把视频号当成一个同步内容的平台，把自己的短视频搬运过来，操作成本很低。

想要申请内测开通企业视频号的花友，可以通过下面的二维码申请。有花友测试过，已经申请成功了。

3.相比于视频号，微信直播在短期的价值可能更大。

花爷之前在一个问答里说过，2020年的电商需要不断增加和用户的触点，直播（售前触点）和微信（售后触点）慢慢会成为电商的标配（详情见：<https://t.zsxq.com/uz76UNR>）

在这个前提下，微信直播在短期对普通生意人的价值会更大，毕竟淘宝直播去年是什么成绩，大家都有目共睹了。如果电商卖家自己有微信用户池，用微信直播带货一定会比普通的群拼团效果更好。

对微信直播感兴趣的，建议关注腾讯直播助手公众号，申请直播权限。（不要催我直播，金城武还没准备好露脸.....）

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷讲讲对“口罩资金盘”这件事情的看法

群里这几天有不少花友，都发了这张图，讲了一个口zhao资金盘的故事。（大家先划到最下面去看图，不然这条帖子看不懂）

花爷怎么看？我想说：觉得这200万好赚的人，100%都赚不到这200万。

给你们解释下为什么。

1.首先，他能拿到2块钱的货源，而且是100w只，而且是现货（一星期后到货，相当于3天内就能发货）。这种货源，要拿到只有两种可能，要么，他有特别牛逼的上游渠道，要么，他在疫情的早期就开始进货，但想想，疫情早期官方数据确诊只有几十人，这时候是很难众筹卖掉100w只的，大概率要自己垫资压货，你有这个魄力吗？

2.最重要的一点，你有这个渠道和能力卖掉200w只口罩吗？注意，按图里说的，先按2.5元的价格卖了100w只，然后按4元的价格又卖了100w只，一来一去相当于卖了200w只，你真的有能力卖掉这么多吗？

其实你仔细观察这次疫情，你会发现，真正的大平台、硬渠道，都是靠低价口zhao来引流，并不指望口zhao赚钱，为什么？因为真正厉害的渠道，想的是流量、获客，而不是当下赚个百来万。

3.即使收到厂家的货了，你给用户发货的过程，也是风险。假设是5000人买了100w只，那就是5000个包裹。这么大的数目，发快递的过程中非常容易被查，一旦货被扣，肯定是进局子，而且你必须要把货款退回去，不然被大量投诉诈骗，进局子之后更严重。这个风险，你考虑过吗？

4.最后，哪怕一切顺利，你仍然可能会被收到货的用户投诉倒卖、投诉产品质量，一旦被查，又是收缴货款。你要知道，在非常时期，郭嘉是要抓典型的。我在帮大家找口zhao团购货源的过程中，听过的进局子的人至少有五六个，最严重的一个到现在还在局子里蹲着呢.....

有人要说了，我靠，花爷你这是在给倒卖分子洗白啊！

不是的，我的立场一直很鲜明，我非常反对三无产品、非常反对出尔反尔的倒卖分子、非常反对销售时连蒙带骗假装自己是一手货源的人。

今天写这么多，主要是想告诉大家，如果你觉得一件事情非常简单，非常理所当然，那有可能是你没有看透它。

就像这张图，如果你觉得这钱赚得太容易了，那不过是茶余饭后的玩笑而已。但如果你静下心来，仔细推敲模拟一下整个流程，发现其中的诸多风险和问题，那你相当于做了一次微型的商业模拟操练。

前者和后者的思考方式，完全不同，这就是明明外在条件、经历都相近的两个人，未来的发展却大不相同的根本原因。

套路：

给大家科普一下额温枪跟口罩资金盘的大坑。各位老司机新司机，首先，有一个人，想要从国外或者某厂预定100w个口罩。这个口罩成本价可能是2元。这个时候他以2.5元的价格放出去。然后大家纷纷打钱。这时候他成功融资250w。打200w出去订货。等一星期后，100w个到货了。这个时候就是现货了。那现货可不想这个价格卖了。于是乎，他就再以4块的价格卖一次。大家纷纷打钱。400w到手。然后他告诉前面2.5买的人，没货了。退钱吧。于是把250w退掉。净赚200w。他的成本是多少呢？0元🤔。

这就是为什么你们订了半个月的货，一直没有到，最后退了你钱。看似商家没有得利。其实你就是借了钱给他投资拿货。

职场大江湖

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷谈谈刷屏的“给我一面国旗@微信官方”

昨天“给我一面国旗@微信官方”刷屏了，腾讯新闻的活动页面参与用户3亿，顺带着产生好几篇十万+文章。

可能有人要拍大腿，哎呀！这事儿又没轮着我！其实有5件事，花爷觉得你更应该知道：

1. 微信搜索的流量一直被低估了。

因为朋友圈许愿是无效的，很多人在微信搜索“给我一面国旗”。从热点爆发开始，一大批公众号马上开始做领国旗的教程，并通过微信搜索获得超大流量，最高的一个号一天涨粉十万。

微信搜索的流量一直被低估，我早期写了一篇长投的文章，你在微信里搜长投学堂，第一屏就能看到我的文章，现在还每天有人通过搜索关注我。

2.热点是循环往复、可以预测的。

从前年圣诞帽换头像，到去年军装照换脸，到今年的头像加国旗，热点的性质是相似的，所以也是可以预先准备的。

3.热点面前，快比好更重要。

圈子里其实有人预料到国庆这个热点，在做换头像的工具，但大家都没想到腾讯新闻突然做活动，热点面前，一定要及时应对，快比好更重要。

同样是写教程引流，早发文的号和晚发文的号，效果天差地别。

4.如果你不是最快的，就做最不一样的。

如果没有及时赶上热点，那就稍微转变思路，换个角度蹭流量。比如有一个写公关的公众号，叫万能的大叔，他没有写领国旗的教程，反而及时写了一篇这次热点的复盘文章，同样是十万+。

5.不是所有人都适合追热点。

有人问了，花爷你既然知道，你怎么不追热点呢？

其实你观察一下，不仅我没追，很多知道这个热点的公众号，也放弃了追热点，为什么？

第一，虽然看上去有人涨粉十万，很牛逼，但其实也是极少数，并不是看到有人成功了，就激动的要死，捶胸顿足懊恼自己没赶上。

最终还是个概率问题，极少数公众号成为幸运儿。大多数追热点的号，涨粉量也有限，我预计涨粉200-1000的公众号数量最大。

第二，追这类热点容易降低公众号的逼格，再结合第一条，即使追热点也不一定大火，收益和付出不成正比，所以不适合有很强IP性质的号去追。

反倒是小号、普适性强的号，值得去追热点，搏一搏，单车变摩托。

不过这事儿有一点也赖我，当时我看到这个热点，想着我不会追，就算了，没有在星球发出来，下次还是要给花友共享，咱们星球里做自媒体的花友挺多的。

< 给我一面国旗



取消

全部

朋友圈

文章

视频

问答

音

教程来袭 | 给我一面国旗 @微信官方



国庆即将来临 你的朋友圈有没有被这个刷屏小宝贝 你艾特再多微信官方也是不会理你...

福建校园新鲜事 10小时前

最近读过

教程 | 给我一面国旗 @微信官方, 正确操作方式!



给我一面国旗 @微信官方 一大早,朋友圈被这句话刷屏了 原来这样发头像上可以加一...

美周微刊 1小时前

最近读过

朋友圈发“给我一面国旗@微信官方 可以换国旗?”没用的! 这样操作就可以



杨斌 投稿、合作、推广、新媒体宣传等 联系微信:515106386 从昨晚开始有人在朋友圈...

张成梁博 为给你有了1

宝鸡直播网 2小时前

最近读过

教程 | 给我一面国旗, @微信官方



国庆即将来临 你的朋友圈有没有被这个刷屏小宝贝 你艾特再多微信官方也是不会理你...

STAR微言 1小时前

阅读 3万+

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花爷谈谈对“发现公众号”这个微信新功能的理解

公众号在内测的新功能：发现公众号。

很明显，微信也发现了公众号流量的两极化问题，去年把公众号订阅合集改成了信息流，这次又加上了系统智能推荐，算是对头条系算法推荐的一种有限的对抗吧。

对自媒体人来说，肯定是利好，而且我看到过三次推荐，三个号的阅读量都在1000-5000之间，也就是说：

目前的推荐算法，可能更倾向于中小规模的公众号。

另外，看图片里的样式，很有意思。大部分App内的推荐，都以推荐内容为主，但公众号推荐，主要展示的是公众号名称和简介，文章的展示很弱。

从结果倒推，我觉得微信团队的想法可能是：

1.从性质上说，官方定义是在给你推荐公众号，而不是在推荐文章，不会突然很明显的出现一篇你没有关注的公众号的文章，维护订阅号的订阅本质。

2.如果推荐文章，毫无疑问一定会出现大量标题党，更严重的是，系统需要加强对文章的审核，避免推荐违规文章，操作难度更大。相反，推荐公众号就要安全很多。

总之，目前看来，是对微信创作环境的一个利好。不管外界再怎么说什么公众号红利消失，公众号仍然是单个粉丝价值最高的内容平台，没有之一，我每个月都能看到新的、有一定成绩的新号涌出。

我之前写自媒体趋势的帖子

(<https://t.zsxq.com/IMZ37ii>) 提到，深度内容是自媒体的最优解，这是官方扶持、变现能力、用户需求三方面的大势所趋。

希望微信能把系统推荐的算法优化好，而自媒体人，除了好好做内容（获得推荐）之外，可能还得想一个更吸引人的简介了（提高推荐后的点击转化率）。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

说说中国的自有住房率

看到一个数据，说中国自有住房率89%，好多媒体拿这个说事。

其实国内这个大学那个权威的各种调查，没谱的居多，记住花爷这句话：

你想要证明什么，都能找到数据支撑，一定能。

比如这个89%的数据，来自西南财经大学的调研，全国样本量是多少？8438个。你说这点样本量代表全国，你信吗？

为了表面数据好看，国内官方给出的自有住房率从2010年开始就一直很高，但是大多在混淆概念。再说了，有自有住房，不代表有居住质量。

最近几年，大家一个明显的感受就是，身边朋友家里没房的，真的不多了，反倒是小城市，家里几套房的大有人在。写这段话的时候我回想了一下，老家的身边朋友好像没有低于每家两套房的，我自己家里拆迁拿了三套房，说起来很霸气，其实值不了多少钱，权当给爸妈当养老金了。

但另一方面，一线城市的房子还是难买，买了五环想住四环，住了四环想进三环，不住到城墙边都不算满足，剩下夫妻双方六个钱包都凑不够最低首付的，只能租房子再撑一撑或者退回二线了。

本质上，无论房市怎么不被看好，房子始终起到了城市过滤器的作用，而且越发达的城市，过滤作用越明显。

这种过滤作用，会是未来5-10年的主旋律，有心的朋友可能发现，现在教育都在大力推职高了，就是给被过滤下来的孩子一个缓冲带。

反过来说，我之前在星球里强烈好看深圳东莞惠州一带（复习链接：<https://t.zsxq.com/Rv3VNrN>），现在更是同样的想法了，听说最近深圳南山区的一个豪宅小区挂牌价涨了30%。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金金奖”挑战：价格更高的新型连锁水果店的盈利点和优势是什么？

挑战提问：

花爷，你好！来深圳出差发现新型连锁的水果店(如百果园)和生鲜店(如帅大妈)比较多，价格比传统的店要高一些。请问的它们的盈利点和传统的店有什么不同吗？商业优势又在哪里呢？

花爷回答：

鲜丰和百果园在全国扩张的很凶，主要有几点核心优势：

1.统一、明亮的装修，看上去很诱人、上档次，满足了一部分生活富足的人群的水果消费升级需求——而且随着经济发展，这类人群会越来越多。

2.虽然鲜丰、百果园这种水果店，比一些小店的价格普遍要贵一点，但它们每天都会有几款团购的水果很便宜，做引流款，保证中低端用户的黏性。

3.全国大批量的连锁店开业，基本上连四五线城市都有，大量的采购量反向压低了总部采购水果的价格。

4.总部对公众号、小程序团购、社群都有统一的运营SOP，这点传统店拼了老命也跟不上。

总的来说，抓住了一波水果的消费升级需求，然后整合供应链、产品运营、搭建品牌，虽然价格高一点，但对传统小店的打击非常大。——
这么说不是说所有鲜丰店都赚钱，但整体来看，总部一定受益，不排除部分小店会开不下去。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：信用卡推广短信的包装

挑战提问：

小商机提问。

去年开始经常会收到信用卡办理的短信，内容大致都是：【XX银行】温馨提醒，您有1张额度最高XXXXXX元的信用卡白金卡，有效期X天，点击申请 <http://xx.cn/xxx> 退订回T。

因为之前发现很多银行都有推荐办卡的活动，部分银行奖励力度还蛮大的，所以怀疑是这个方向。

思考了一下：

1.短地址链接跳转后明显带有类似推广id的参数。

2.身边的人收到这样的信息的不多，怀疑个人信息是从信用卡管理软件泄露的。

3.这个思路和支付宝红包码群发有相似之处，改进之处是预先筛选了目标人群。

4.伪装成官方短信博取信任。

以上是个人的思考，期待花爷更详细的拆解，谢谢。

花爷回答：

非常棒，忍不住要夸夸这位花友。

第一，发现了信用卡推广短信这个线索，而且通过查看短链接跳转后的ID参数，察觉到这不是官方的推广，而是代理商的推广。

这一点简直太棒了，顺便给各位花友科普一下，怎么判断短信里的推广链接是不是官方的，你用浏览器打开链接之后，复制链接出来，一般看到带“ID=xxxx”类似后缀的，都不是官方的。

第二，举一反三，把信用卡短信类比了支付宝红包的案例。

没错，这个案例的原理和支付宝红包是一样的，就是代理商利用官方的名义，博取信任，然后诱导你办卡获取佣金。

但是补充一点，这里的信用卡短信，和支付宝红包短信，还是有一些区别。

支付宝红包推广短信，是个人以支付宝名义发的，支付宝官方是不支持这种行为的，因为本质上是在薅羊毛，支付宝后续也有采取措施打击。

但信用卡推广短信，信用卡官方是支持的。

为什么呢？

因为官方发推广短信，政策上是有严格要求的，整个审批流程走下来，基本效果好的营销短信都不能发。

所以官方就把推广的任务，交给各个代理商，让代理商去做推广，对于代理商假借官方的名义，也睁一只眼闭一只眼。一般来说，代理商邀请到一个新卡用户，能拿到100-150元佣金。

包括发短信的手机号，有的也是信用卡银行官方提供的，不是盗取泄露。而且你也不用太担心，银行给代理商提供号码的时候，一般是大批量提供号码和地区，没有个人信息。

当然，在这当中必然也存在一些短信，连代理商也不是，直接就是骗子短信和链接，这就属于黑产的范围了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：家用按摩椅的市场如何？投资是否可行？

挑战提问：

花爷你好！最近公司办公室门口多了两台按摩椅，微信扫码支付按摩的，但是都没什么人用。我觉得可能在办公空间的按摩椅这个场景是有问题的，因为你上班时间按摩，怕被老板说上班时间去按摩，不好好工作。下班的时候人都想早点回家了，也没人还要先按摩再回家。

上周去看电影，发现电影院门口有两排按摩椅，用的人还挺多的，这种娱乐场所又需要等待的场景才适合按摩椅吧。

最近我妈说她腰疼，去做了半个月理疗，我在想给家里买一个按摩椅。

想问下花爷，家用按摩椅的市场有多大，市场教育需要多长的时间，现在投资家用按摩椅是否可行？

花爷回答：

按摩椅之前有两个明显的上升趋势。

第一个就是你说的，商场里共享按摩椅的加盟。

这个故事确实讲的很好听，买一台按摩椅加盟，放在商场、电影院里，用户有一定的使用需求，你不用管它，每天都能有收入入账。

当时按摩椅的品牌方宣传时算了一笔账，说一台按摩椅代理加盟费几千元，放在商场两个月你就能回本，后面都是躺赚。

很多人确实吃这套，掏钱代理加盟的不少。

实际情况肯定没有品牌方说的那么好，因为具体运营时，还涉及到场地费用、耗损、维修等等。

据我的了解，大多数代理商的运营情况也就是刚刚持平，小部分人有盈利。不管怎么样，品牌方肯定赚了，生产按摩椅的厂家肯定也赚了。

第二个就是你说的家用按摩椅。

这种其实不是普遍需求，首先按摩椅不便宜，其次占地方，不在大多数家庭的采购范围之内。

所以你去商场里卖按摩椅的店铺看看，都是瞄准中产以上的富裕家庭，请一个刘德华这样的中老年偶像代言，一通包装宣传，千把块按摩椅卖到上万块。

所以你说的家用按摩椅，其实市场需求没有那么宽，如果真的考虑这个领域，建议从更轻型的按摩器入手。比如肩颈、腰椎的按摩器，针对局部疾病，几百上千块一个。这个领域的玩家现在是逐渐增多的，小米网易这类品牌也在入局。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金获奖”挑战：对标Costco的必要商城的商业模式是什么？它会做大么？

挑战提问：

想了解一下花爷对这个 必要 的看法，文案看着是真给力，热点，明星，高品质低价，国外产品比较等等都弄上了，看着好不诱人，这和瓜子二手车的商业模式有什么区别，还有这算掀桌子吗

× 记忆承载3

诸多媒体都在报道疯狂刷屏，感叹 Costco 竟然

能让“把1元当10万元花”的精明上海人没命似地疯抢，仅5小时就因客流爆满被迫暂停营业！

霎时间，只有上海人能买到便宜的好货，好像成了一种身份特权和地域优越感。

然而，不久，就有媒体和网友爆料称，Costco 被同样质优价廉的中国公司在 Costco 店内当场挑战。

上海人被割了韭菜？



截图源于经济观察报微信公众号

这家公司高管本来是组团去上海 Costco 参观学习，没想到去看了后剧情发生惊人转变，一高管竟然当场发起悬赏：只要发现必要商城上的同类商品比 Costco 的贵，通过必要商城 APP，找到平台客服，上传相应证据，必要商城将给差价十倍的奖金！





截图源于36氪微信公众号

这新闻一出，就惊呆了一众吃瓜群众！！！一向精明的上海人居然被骗了！那些排的队，流的汗都白费了！

01.

这个 Costco，到底真的是国色天香，还是用了营销套路的美颜滤镜，欺骗了我们所有人？

开业没几天，特价的茅台没了，部分商品开始涨价。

有网友 po 出了媒体提到的产品对比图：





相信大家，看了对比图，第一的直观感受是：

右图的东西更便宜！

什么？这个号称性价比之王的 Costco，竟然比某商城贵 30% 以上！

差距 30% 以上是什么概念？

在家纺上，一年能省出 2 万；

在美妆、化妆品上，一年能省出 5 万，

算下来，一年差不多能省出一套房的首付吧。

噢？“便宜”难道不是 Costco 最大的招牌么？

02.

Costco 疯狂背后，
隐藏了什么真相？

大家都知道，在美国，线下零售业营销的套路极为纯熟，

Costco 的本质，就是一个线下零售渠道。无论其如何吹捧，其商业目的只有一个：最大程度地让客户消费。

用爱马仕、飞天茅台这样的超级商品吸引消费者的爆品营销；

用“超大包装肯定很值”的大包装心里暗示策略；

这背后的一切，是一个巨大的黑洞。

美国人打磨了上百年的线下零售套路，要来收割从小学习孙子兵法的中国人了？

没想到，Costco 只经历了“7天”的“受宠若惊”。

更没想到，在美国被奉为神一样的 Costco，进入中国不到一个月，就被必要商城挑战。

此事，连美国人都推特上热议，甚至请川普把必要列入制裁名单：



截图源于 Twitter (推特)

如果 Costco 性价比之王的人设都会坍塌，还有没有真心实意的零售商？

03.

中国黑马，
把“性价比”做到了极致。

在 Costco 有一句名言，曾被各路零售行业从业者奉为格言——降低成本最好的办法，就是提高销售。

Costco 是如何提高销售的？

Costco 用一笔钱进货之后，一个月之内就能把货物卖出去。这也就意味着，同一笔钱，Costco 一年可以周转 12 次。

而其他同类普通超市，一年只能周转 4 次，极高的周转率才是保证 Costco 成本降低的核心关键。

在古典零售领域，Costco 已经足够优秀，但是：

如果说 Costco 是汗血宝马，
那么必要商城就是现代的宝马。

一、是线上电商和线下门店的成本差异。

中国和美国最大的差异之一是：在美国，地便宜，人工贵。而中国是反过来，地贵，人工便宜。

Costco 不懂中国，更不懂早已被电商“惯坏了”的中国网民：

| | 在必要买东西 | 在Costco买东西 |
|-----|--------|------------|
| 会员费 | 无 | 299元 |

| | | |
|------|----------------------|-----------------|
| 停车场 | 无 | 3小时+ 30元起 |
| 排队时间 | 无 | 2小时+ |
| 来回路费 | 顺丰包邮 | 2小时+ 打车费平均80元 |
| 体力消耗 | 很少 | 累到趴下 |
| 库存消耗 | 及时、小而即食 | 大、吃不完、浪费 |
| 性价比 | 省心、成本定价 | 比必要贵30%以上 |
| 退货 | 响应快！差评超1% 商品立即下架！ | 2小时+ 排队退卡！ |

二、两家公司都深谙砍掉“中间环节”，但必要商城是砍掉“所有中间环节”。

在竞争激烈的国际环境磨练下，中国高端工厂早已发展到和日本、德国一较高下的地步。

越来越多的品牌，只不过是在中国工厂的研发，中国工厂的设计、中国的产品上，贴了个商标，然后乘以几十倍，再卖给中国人而已。

其实，美国 Costco 上面大部分的货品和中国必要商城上的货品的“诞生地”都是中国。

商品往往从工厂，到了经销商手里，再到品牌、Costco、消费者，中间经过了层层传递，每个环节都意味着成本的增加。

有什么比从工厂直接发货到消费者手中成本更低？



三、必要商城模式的核心是大牌工厂直供。

和 Costco 一年 12 次的周转率不同，必要商城是大牌工厂直供，压根就不玩周转，完全是 0 库

12。

拿眼镜举例子，传统眼镜的镜片都是有备库的，不同的度数都要备好。就算它 25 度一个组合，这备货量也已经很可观了，眼镜的价格自然而然也就上去了。

必要商城协助工厂自建柔性生产线，真正实现灵活生产，所以在生产、下单之前，工厂=0 库存。减去高额的库存成本以后，自然售价也就下去了。

著名自媒体人 Keso 在“毕胜的信任力经济”一文中曾这样写道：

“五年来，作为必要的用户，我没有收到过一条来自必要的广告短信。

几乎所有被普遍采用的流量手段，毕胜都本能地拒绝，比如搞打折大促，搞会员制，因为在毕胜看来，如果打折才值，说明平时不值，如果会员才值，说明非会员不值。

必要可能是唯一一个自己不搞大促，也不参与别人家大促的电商平台。在必要上，你不用等春6.18，双11，什么时候下单都不会亏，你永远都不会有错过今天，还要再等一年的纠结、困惑和追不及待。”

Costco 这家诞生在上世纪 70 年代的零售贸易商企业，在中国拥有世界上最复杂的商业形态，先进制造业土壤之中，到底能撑多久，确实有待时间验证。

长江后浪推前浪，陈旧的老模式，总归不得不要给一些“思维活跃，不墨守成规”的新模式让路。

04.

中国的必要商城和美国的 Costco，
到底谁更得人心？

目标用户同样是一二线城市的中产阶级，Costco
和必要商城都深知，品质才是第一。

两者对产品都进行着严格把控，Costco 有 4000
个单品，必要商城选了 5 年也只有 6000 个单
品。

Costco 刚刚进入中国两周，就遭遇了背靠中国制
造优势的中国公司的挑战。

众多媒体把一个年轻的中国企业推到前台，让他直
面碾压全世界零售的美国公司，谁能赢？必要凭什
么？Costco 能走多远？

必要商城高品质背后，
还有一个更大的命题：

新国货的崛起。

我们的国产消费品已然旱地拔起，成为影响世界的
一股揭力。这背后是工厂的研发实力和对产品的品
控能力。

而必要商城的背后，是供应链的重组，是几百家顶
级工厂，生产出来的产品直接出口欧美、日韩、东
南亚……等世界各地。

有报道说，曾经有个用户在必要商城买了一件
200 元的床单，寄过来之后发现贴的是希莱顿酒
店 5000 块的标签，咨询客服，才知道两者是同
一个生产流水线上下来的，不小心被工厂发错了
货。

“原来我买的商品，真的是大牌品质啊。”

如果 Costco 是整合了优质商品，那必要商城是整合了优质制造。

05.

当上海人，

把美国商超挤爆到停业的同时，

驻京的美国大使们在干嘛？

某外交公寓门口，快递小哥拿着一堆网购包裹等待老外来签收。

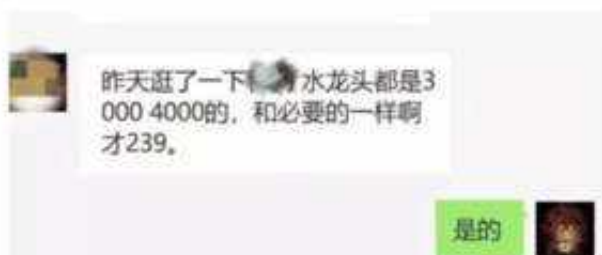


而这个包裹，正是来自必要商城的，

一个由原百度创始人李彦宏的助理华胜创办，获得了中金、招商局等国家队基金的投资，“直连用户和大牌工厂”的商城。

与此同时，众多商业大佬、经济学家、企业高管、名人明星等也相对理性地选择只过“必要”生活，成为必要的忠粉儿。

中国企业家俱乐部的一位企业家在装修房子的时候突然发现，这个商城里的产品极具性价比。



都是成霖卫浴产的 工厂在深圳



《凯叔讲故事》的凯叔每天早上 10 点，坐在马桶上的第一件事就是刷该商城的每日上新。



一位快递主管说，发往北京的该商城快递包裹里，地址显示最多的就是北京朝阳区的众多明星居住的某高档小区。李晨，何炅也住在这里。



凭什么这些明星、名人，
身价上千万上亿的人，
竟然比我们还会过日子？

因为他们知道，光鲜是给别人看的，舒适是给自己

穿的、用的。

用超低低的价格，也一樣可以买到奢侈品质的好货。

你自己值钱又有品位，用一切都高贵。

况且，每个人都生活的不容易，裁员失业，求职困难、工资下降，我们都在被生活所挟裹着向前前行。

如果你想每个月都省下一笔钱，如果你想你的花呗、信用卡账单少一点，又不肯将就自己，不肯放弃大牌的品质。

那么，你必须得下载“必要”。

面对高昂的生活成本，“精打细算”并不丢人。

不丢多金，只选必要



花爷回答：

巧了，最近必要还来找我做推广，文案确实很诱人，没有中间商，高性价比，简直颠覆电商有木有？

这种看法非常门外汉。

一个大型电商平台，不仅要有性价比，还要有充足的sku，不然用户来买东西，要啥没啥，电商平台怎么做的大？

而充足的sku，就意味着复杂的供应链管理，意味着有不同层次的人需要的东西。

花爷之前说过，如果消费一定要划分等级的话，可以粗略的划分成三级，分别是：

1.穷人买垃圾

穷人只需要便宜，便宜就是一切，这就是穷人总喜欢买垃圾商品的根本原因。

拼多多最早开辟下沉市场，全是山寨、低质量的垃圾，照样势如破竹占领市场，为什么？

因为只要便宜，穷人哪怕在拼多多花5块钱买的10斤桃子里有一半是烂的，他还是会安慰自己：5块钱买了5斤好桃子，也挺划算呢。

2.中产买性价比

真正在乎性价比的，是中产人群。

拼多多占领了下沉市场之后，想要继续扩张，怎么办？冲击中产人群。

怎么冲击？搞百亿官方补贴，拼性价比，我什么都比市场价便宜，中产你来不来？

事实证明，中产很老实，拼多多的月活在2019第一季度又大幅上涨了，GMV已经超过了京东。

3.富人买稀缺性

这个不用说了吧？你不会真以为富人买八星八钻的手机是因为信号比较好吧？

这三大规律，在漫长的商业历史里，都很难被冲击，只是稍有调整。

一个真正有影响力的电商平台，必须需要满足至少两种以上人群的购买需求。

像必要这种，主要满足性价比需求的平台，利润薄、市场小，完全还是性价比爆款的逻辑，想做大非常难。瓜子二手车就是死在这个领域，想做性价比，又想把所有汽车sku都覆盖，太难了。目前同类型里，真正有潜力做大的只有小米生态链，没有第二家，背后的供应链管理太复杂了。

所以必要的东西值得买吗？有些产品确实值得买。

必要做得大？会掀桌子吗？绝无可能。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：拼多多那么多的很多低价水果是如何盈利的？

挑战提问：

我也试着来挑战一下，期待花爷翻牌。

今天看到一条新闻，昨天拼多多的股票上涨了8%，市值已经超过了百度，身边有好多朋友都在上面买过东西，就想起来我上次试着在pdd买了芒果，价格比市面上便宜很多，这种很多低价的水果，拼多多又是怎么实现盈利的啊？

花爷回答：

做生意，要记住一个概念：水果是绝佳的引流商品。

第一，水果基本属于刚需，要吃水果的人多，特别是女性多，而女性是更好的消费用户。

第二，水果是高频商品，吃完了还得吃，用水果引流可以带来复购。

第三，水果从果农手里到水果店，中间是有一定价差的，你把水果当引流爆款，出货量大的话可以直接在上游低价拿货，有价格优势。

所以，拼多多拿水果引流这事，就很好理解了。

对拼多多而言，他需要用户，而且现阶段需要中高端用户。电商平台的获客成本很高，关键是这钱还用不出去，你去给那些白领发红包，人家不相信你，水果就是一个绝佳的介质，不光能引流，而且订单完成的过程中可以加深用户信任，让新用户留下来继续购物。

所以拼多多官方的水果补贴，实际上就是把日常的获客、留存成本，换成低价水果的形式而已。

而对商家而言，店铺里有些水果平价出手，不赚钱，专门用来获客。因为水果是高频刚需，店铺里另外一些水平品种，再用来拉升利润。

把两者结合起来，就是拼多多不承担库存，但他把营销费用补贴给商户去低价卖水果，起到平台获客和拉升商户们销售额的作用。

你单看这一笔交易，看不懂，但你从整个大盘来看，拼多多的营销费用其实没变，但把费用花在水果补贴上，整个大盘都收益，这就是分析问题的视角高度问题。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：有100个特权的全球骑士卡的商业逻辑是什么？

挑战提问：

一直在潜水，试着挑战一下，哈哈~花爷，我最近总是在微博看到有一种全球购骑士卡，原价299，现在活动免费送只要12块邮费，说是“汇聚24国大牌优惠，超100项尊享特权”，这个卡是真的么，花爷拆解下它的盈利模式呗，谢谢！



花爷回答：

这个骑士卡是前段时间微博最火的代理广告了，很多热门微博评论里都有，给花友们看个骚套路，见下图。

这个骑士卡的策略组合确实非常棒，说几个重要的点：

1.黑金骑士卡，本身应该是模仿美国运通的百夫长卡（人称卡中之王），总之就是外表各种高大上，极度满足人的虚荣心。

2.卡不要钱，只要12元邮费，其实邮费+制卡费应该低于12元，也就是说光卖卡也是赚的，这是第一吃。

3.一般领卡之后，会让你下一个App，里面有很多购物优惠。花友们，你们知道一个电商类的App的获客成本有多高吗？

淘宝京东的App新用户获客成本都是几百元，而这个骑士卡，用户自己掏钱买卡，顺带下载App，App获客成本几乎为0，这是第二吃。

4.App里确实有些优惠产品，这些产品怎么来的？

一方面有些产品渠道，本身就有优惠，只是大多数用户不知道而已，骑士卡把这些优惠资源整合在一起，赚取一波信息差。

另一方面，有些商品走的是淘客的佣金模式，也就是说商家和骑士卡合作，不仅给价格优惠，骑士卡官方还要拿一部分佣金，这是淘客的商业逻辑（不懂淘客的回去看

习：<https://t.zsxq.com/62BAuZB>）

这是第三吃。

一边用骑士卡的虚荣积攒用户，一边拿着用户量和商家谈合作、佣金推广，最后一鱼三吃，把整个模式跑通。

一个好的商业策略，只要找到线头在哪，就能牵着线头把每个环节跑通，形成一个闭环。这是花爷之前提过的、典型的滚雪球的模式。



本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：美团为什么放弃摩拜IP 改出美团单车？

挑战提问：

美团为什么放弃摩拜改出美团单车？

最近家里楼下突然多了很多美团的黄色小单车，明明美团已经花了大价钱收购了摩拜，为什么还要放弃摩拜一直营造的品牌和培养的忠诚用户，改出美团单车？

花爷回答：

迟早的一件事，你得明白美团的商业逻辑是什么。

阿里也投资收购过很多公司，最出名的莫过于饿了么，阿里的策略是什么？你发展的够好，行，你可以独立发展，但你的用户数据和流量必须接入到阿里，因为阿里的业务大多和钱有直接关系，接入可以进一步拓展用户价值。

当然，还有一点原因是阿里的数据研发能力实在太强了，前阵子跟朋友聊天，说天猫国际本来准备吞掉考拉，吞掉之后最大的区别是啥？考拉原来一百个程序员要做的事，接入阿里的计算系统可能只要十几二十个人就能搞定了。

所以阿里像一座主城，周围都是卫星城，每一座卫星城都要跟主城连接。卫星城把血液输送给主城，主城加工出来后再输送回去，整体性更强。

腾讯也投资收购过很多公司，腾讯的策略是什么？纯粹的辅助策略，你发展你的，必要的时候我可以利用社交关系给你导导流量，具体发展的怎么样还得看你自己，更像是投资逻辑。

所以腾讯也是一座主城，但下属的城邦离他都远着呢。你缺人缺粮，主城给你输送一点，要是扶持不起来，你就自生自灭去吧，反正下属的城邦多了去了。

最后说美团，美团一直想做一个衣食住行的生活服务平台，它要的是什么？它要你跟生活服务相关的一切，都想到美团。

所以美团也是一座主城的话，它吞并的每一块版图，都要归入主城所有，这样才能扩大美团的服务范围。你看，除了团购，美团还出了打车、点餐、酒店，而且都发展不错，打车业务仅次于滴滴，酒店业务的间夜数已经超过了携程飞猪。

只要跟生活服务相关的东西，它都要吞进去，吞的行业越多，它在生活服务领域的盘子才能越大。

所以美团收购摩拜，本来就是出行里的一环，跟美团打车的性质一样。但现在的问题是，很多人压根还不知道摩拜属于美团，这不等于白收购了吗？

所以摩拜有一天一定会改名美团，不光是改名，连用户都要往美团上去导流。只不过摩拜之前的品牌知名度太高，不太好吞并，但没关系，慢慢来，迟早要有这么一天的。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：莆田鞋在微信的投放引流模式拆解

挑战提问：

花爷好，今天在微信看文章，末尾发现了最近挺火的鞋子广告，点进去看了一下，是做莆田球鞋的，上面让扫码加微信，我大概拆解下这个流程

1、先是找到微信的渠道投放，做精准投放的广告，吸引用户点击进去

2、通过一个宣传页，让用户产生好奇心和购买欲，然后倒流到自己的私人微信

3、最后通过微信的朋友圈展示自己的鞋子，或者聊天的方式带货，也可以发展代理拓宽销量



花爷回答：

没错，其实就是以前微商单页广告引流的路子。最早这种广告最喜欢买百度搜索的关键词广告，精准，后来广告价格被越炒越高，一个点击上百块，微商也吃不消了，开始转战其他平台。

目前莆田鞋的引流广告，最火的投放平台就是微博，微信现在也开始有了，但我估计微信审核机制比较严，过阵子会被打压，还是微博这类广告最多（底线低啊.....）。

前阵子我在微博看到莆田鞋的广告之后，研究了一下，加了至少20个在微博做莆田鞋的人。当时准备写篇文章发公众号的，后来没空写，今天在星球大概讲一讲好了。

我加的这帮做莆田鞋广告的，一般为两类：

1.一手档口货源

市场一大，就需要多个销售层级，一层一层的把市场打穿。这类工作室，属于在莆田有一手货源的，一方面拿价比较低，另一方面，他们不光要卖货，还要发展代理把大量的档口货卖出去，所以愿意负担高昂的微博广告费做引流。

2.工作室、自带工厂流水线

这种属于少数里的少数，自带工厂流水线，不走量，就是看准什么款火，然后买正品打样，一般除了鞋还有各种大牌潮牌，要磨一个月以上才能上架销售。

等上架了，基本都是秒杀，500-1000的单价（这还是仿货），几百上千件十分钟内售罄。

这种不仅需要有工厂支持，对运营要求也特别高，需要不断的晒工厂、打样、发货的过程，用户量和信任度积累到一定程度了，才能出现这种卖一款爆一款的情况。不能光看吃肉，不看人家吃苦。

而平常我们大多数接触的莆田鞋，其实属于第三类，也就是一手货源下面的代理，其实自己没货，就是负责发圈宣传，有订单了找上级发货。

其实这波莆田鞋热潮，得感谢之前炒鞋的那帮人。炒鞋炒了半天，要压资金，要控市场量，还不一定能赚钱，结果莆田鞋顺带着销量大好，原来市场价1000的鞋，被炒鞋的炒到3000，高仿的莆田鞋顺势涨价到六七百也有人愿意买了，坐收渔翁之利。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金花奖”挑战：请花爷拆解明星祝福产业

挑战提问：

花爷好，今天看到个新闻，发现一个原先不知道的产业，原来还有专门给明星牵线售卖服务的。。请花爷帮忙分析下这个产业的运作模式，非常好奇



赵忠祥老师福字 5000
扇面书法 5000
四尺条四个吉字 15000
两平尺卡纸书法作品 10000
公司题字一万一个字
2.5 平尺三头驴作品 25000

@凤凰网友益

三言财经

花爷回答：

其实不复杂，主要就是第三方中介公司，有门路跟各个名人谈好合作模式和报价，比如写字、合影、录视频、现场出席等等，然后另一头去跟有意向的个人和机构谈。跟我们之前说的公众号投放的媒介公司一个性质。

买的人主要分两类：

一类是追星，你别以为赵忠祥没有粉丝，像张铁林、赵忠祥、李琦、朱军这些中老年名人，粉丝年纪比较大购买力很强，至于那些小鲜肉明星的合影就更好理解了。

顺便一提，在文体圈，带你去后台和球星、明星合影签名，已经是很成熟的产业了。

另一类，就是请名人撑场面了，有次我朋友结婚请了赵忠祥当嘉宾证婚人，我的妈呀眼袋特别大.....

还有像今年龚文祥的3000人微商大会，请不到名人给微商站台，最后请了当当的李国庆，就是最近跟老婆撕逼的那个.....

说到微商，都知道张庭（以前是明星）做的TST是全国第一微商，其实她的好几个明星朋友都站台入股了，最出名的就是徐峥、陶虹和曹格。

这些其实都能理解，明星就是靠名气挣钱的，在报价上也特别真实，张铁林的书画5万一幅，毕福剑的只能卖到1万，这就是名气的直接体现。挣钱不犯法，换你你也挣。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

“金金奖”挑战：非互联网行业应该怎么启动针对本行业的细致化搜索服务？

挑战提问：

从生活中已经存在的产品中找商机

俗话说人无完人，一个产品也注定不会是完美的，会有它无法触及到的点，使用产品的用户越多，这个点就会成为更多人的痛点。

比如汉堡王是从麦当劳、肯德基无法提供更多口味的汉堡这个痛点出发，在市场已经被这两家大公司基本占领的情况下取得了一席之地。

本人是建筑施工行业，平时会上网搜索资料，大多数情况都是通过百度，搜出来的资料五花八门，从这个想法出发我想做一个建筑施工的导航网站，搜资料的时候从土木在线、筑龙网这些专业网站资料库中进行搜索，把搜索范围缩小，结果更有针对性，但是问题是本身不是互联网行业，也没有资源，资金也有限，这种情况应该怎么启动会比较好呢？

花爷回答：

直截了当的跟你讲，做互联网行业，经验、资源、手艺、资金，这四样如果你一样都不占，那就先别折腾什么大动作了，大概率竹篮打水一场空。

经验：

你没有互联网从业经验，是没办法判断自己的点子靠不靠谱的。这个行业里最不缺的就是点子，每一个你想过的点子，都一定被别人想过，所以你的点子要么别人做完失败了，要么就是别人已经做了，只是你还不知道。

资源：

在十几年前的站长时代，网站推广主要靠互推、站群和SEO。今天你去做个网站，根本没有太多的资源和方式去推广，等网站做完了，你就傻眼了，根本没人来，到时候你怎么办？

手艺：

做网站需要技术的，你应该不太会，所以你得找个研发和你一起干。但问题是，研发凭什么听你的指挥跟着你干？

资金：

做网站、推广、研发都离不开钱，这点不需要多说吧？

按照你的思路，遇到的问题太多了。普通人做事，千万不要上来就要搞个网站搞个App，你得先有本事聚到人，验证自己的点子是正确的，然后再考虑投入做产品。

举个例子，你觉得大家的问题是搜索不到精准的资源。

如果这个问题是真的，那如果退一步，你把各个专业论坛里的资料弄下来，整理出行业里的资料包，按照各种场景分门别类，大家应该都需要吧？

如果大家都需要找你要这个资料包，你就能去论坛、贴吧分发资料包，聚集到一批行业里的精准用户群了吧？

这个时候，你就成为了行业里的小KOL，就可以组讨论群、学习群，链接到行业里各种资源了吧？

完成了用户和资源的第一波积累，再考虑是做一个小程序、还是网站，或者换一个方向，去做行业内的课程、业务对接等等，选择方向就多得多了吧？

你看，换一种思路，先聚人，后做产品，局面一下就打开了。

并不是说按照我说的就一定能成功，但你这样做，哪怕中间运转错误，失败了，也能积累一定的经验和资源。如果你上来就闷头搞一个产品，产品做出来后发现没有人用，那真就两眼一抹黑，几个月白干了。

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花友分享：一个永不过时的百度SEO霸屏捡钱玩法复盘

苏笙爱摸鱼：

之前没做介绍，先简单做个自我介绍，我叫苏笙，94年大叔，现居深圳，目前自由职业。嗯，够简单吧。

干货开始：

SEO，简单理解就是搜索引擎优化，

霸屏，准确的说是百度霸屏， 顾名思义，就是霸占屏幕，简单的说就是你在百度搜索某个关键词，出来的结果除了竞价广告，全是你的信息。

看完这篇文章，你去实操后如果没有效果随时来打我，这个绝对是任何普通人也能操作的一件事。

01

大家都知道全民K歌吧，这是我的一个小爱好，平时喜欢唱唱歌，搞搞后期，我是2016年开始做的，做百度流量是2017年了，当时是在知乎发了一篇软文，然后分发到了搜狐号。

图1

这篇软文阅读量目前是20W+，已经很久没涨过阅读了，总共就是发了这两个平台，我当时真没想过什么霸屏，全是意外。

因为之前全民K歌非常火，我的软文正好是一篇干货，然后被很多网站转载了，搞笑的是什么呢？这些平台转载我的文章并没有把我的广告去掉。

比如那个西西软件园，这个网站权重可谓是相当高了，他甚至排名比我自己发的知乎和搜狐的还要高。当然还有很多其它平台转载。

图2

所以就莫名其妙的霸屏了，真的是意外，正好那两年全民K歌也是火的不要不要的，每天公众号涨粉几百+。

接下来就是玩套路了：“裂变”。

我并没有打算先用一些免费资料把引流来的粉丝留住，而是直接玩裂变，这个好处就是直接帮我过滤掉一些伸手党，留下来的都是一些付费用户和愿意去做裂变的。

裂变玩法很简单，就是转发文章到朋友圈积攒免费获取资料，要么就是付费59.9元购买。

图3

当时这种文章我发了最少10多篇，因为公众号留言只能精选200条，放一些优质的留言出来效果会更好嘛。然后那时候公众号的粉丝真的是每天猛增的情况，然后我每天都要手动审核他们的截图给他们发资料。

至于付费转化率，看下图：

图4

这只是其中一个平台的数据，我为了数据好看，做了5个平台来收款（荔枝微课/千聊/略知/小鹅通/小程序商城还有直接微信付款的），哈哈。所以到后期，微信裂变+百度流量，我一直都没缺过新用户，这个效果一直到今天还没有停止，裂变我现在没做了，但是百度还是会有流量来，现在时不时还是会有几个人来付费，不过现在付费的方式没走平台了~

除了这个资料，从图4可以看出，还有一个128元的，这个说来话长，我简单说下，这个是我当时研究的一个全民K歌自动群发私信的一个软件，因为大部分人想要涨粉嘛，而私信涨粉是真粉，不是僵尸粉，当时我没做公众号之前是在淘宝卖的，后来各种原因（你懂的）才转移到公众号。

后来因为有模拟器的出现，正好模拟器带了这个功能，所以，最后我只是录了一个小教程教他们利用模拟器来实现自动私信功能，就是这样一个信息差让我小赚了一笔。

后面我还做过一套课程，转化率也还OK，有那么几百人购买。

除了上面这些，我还做过视频引流，不过这个视频主要是引流到我的网站，视频当时是发在B站，转化率也很高，当时我这个网站的文章平均阅读量都是几万，内容全是一些软件效果器插件之类的。后来这个站关了我就不细说了~

接来说说怎么做：

其实你可能说我是运气，但也不是，因为我的文案本身就是一篇干货内容，所以才会被其他平台转载，比如我前几个月写过一篇文章，然后也被“爱运营”这个网站转载了。

真正的运气其实是算当时正好全民K歌是很火的时候，百度相关的内容也很少，所以我去做这个词很容易就霸了屏，但是对于现在很多词想要霸屏还是要做一些优化的，SEO我是基础，下面就简单说一下个人方法。

1、引流

我的文案是一篇教程，跟其他的引流不同的是我的这个教程是没有写完的，只写了一半，或者说我标题中提到的“修音”，在文案中我是没有教的。

所以这样的引流效果非常好，大家可以去尝试一下。很多人喜欢用资料去引流，但其实用你的文章去引流效果会更佳。

比如你写一篇干货教程，在文章中留下了两个问题没解决，这样，看文章的用户就会想要去获取这两个问题的答案，这样的引流相对精准。

比如我上个月的一篇文章目前知乎阅读10W+，我原本没打算用这篇文章去引流，但也正好是文章中提到了一些关键词，比如XX群。然后底下评论全部都是求进群的~，又是一个意外~

2、霸屏

其实百度霸屏我最常用的方法就是用已经存在的平台，比如百家号/搜狐号/时间号/豆瓣/知乎/360图书馆/简书/新浪博客.....

原因很简单，这些平台权重本身就很高。

经过测试，以上这些平台搜索结果会在前3页，百度自己家的就更不用说了，一般都是首页。但也看是什么词把~

还有就是视频平台，B站/腾讯这两个。

把文章往这些平台一分发，几乎就能实现一个小霸屏，还会有意外收获，就是有些其他平台会转载。

额，还有新闻源也阔以尝试尝试。

但是霸屏也并不是一个词，而是多个相关词，我这纯属意外，我就不展开讲了。

3、裂变

这个相信大家比我玩的溜，我的套路刚刚说过了，其实用户一来我就直接裂变，大概100个人，会有20-30人会取关，30-40人会做任务，10人左右会付费。

裂变玩法也很简单，刚开始我是手动，后来也换过一阵全自动的，但是效果不如手动的，所以后面全是自己手动审核发资料的，也试过群裂变，但效果都是很不好。

玩法：

首先就是要在公众号里重新准备一篇文案啦~

然后后台回复关键词→收到玩法步骤→转发朋友圈积赞或付费→裂变用户我手动审核发资料→付费用户直接付费自动获取

还没完。

18年的时候我又加深了套路，因为资料只是资料，我收到很多反馈都是看不懂学不会，或者坚持不下去等各种问题，然后我就做了一个付费群，专门解答他们学习过程中遇到的一些问题。最后是一共做了两个群，900人左右。

这个群里赚的小钱我就不说了。

主要是我把这些付费用户聚集到微信群和我的朋友圈了。然后去年我做了一个小程序商城，专门卖麦克风，声卡等设备，所有的客户全部来自于我的这两个微信群。

嗯，还是没完。

除了做过那个商城，我的公众号同时还在做着课程分销，因为那一年正好是知识付费兴起的时候，因为我的付费流量是直接从千聊/荔枝微课等平台去付费的。所以在这些平台上我还有很多其它的分销的课程，广告都省了，不过去年我几乎天天都在公众号推课程，很伤粉，所以今年除了接广告很少推了。

今年主要在做知乎流量，平时摸鱼比较多，很佛系，以后有机会在跟大家分享。





本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花友分享： 分享一点自己分析用户需求的方法

安神：

分享一点自己分析用户需求的方法，或者有更NB方法的伙伴，多多交流。

什么3W框架，4P理论，就不谈了...

为什么要了解用户需求？不管是创业、工作或者说卖一样东西，在淘宝开店卖某个产品等，首先了解用户的真实需求，你在卖的时候，才能更贴近用户，卖什么，怎么卖？在最大的契合度上满足这个需求，才能做的更好，避免自嗨。

1、这几天刚好帮一个朋友做点分析，百度关键词规划师，搜索核心关键词“会计培训”，然后下载，分类信息，可以根据实际情况，比如我是根据了解、品牌、价格、服务、产品、其他等进行信息分类，有了这些，就可以用来做任何事情，比如产品定位，或者宣传策略，推广渠道，可以用来做参考，除了单纯的了解这个东西的人以外，还有10%的人在了解价格，那我们在做推广文案或者做产品口号的时候，就可以突出价格和服务。还有1个长尾词，关于学习心得，虽然整体占比不高，但是拿到知乎上搜索，我发现这样引流真的很顺其自然，比你写什么诱饵之类的文案好多了。如果是做线上培训的，百度指数的地域分布，相应搜索量高的城市，是不是就可以在信息分类平台多投点广告，比如58、闲鱼。

2、这个是我以前就职点评时，经常用的方法，就是去看大众点评的评论，比如这个米线店，那任何老板会给自己刷好评，但不会给自己刷差评，我是一般好评差评都会看，对手的评论也多多去看，里面可能会有很多自己发现不了的产品场景、用户需求反馈，最终你会知道用户喜欢什么，把这些信息爬下来（web scraper 爬点评有点困难）和上面方法一样，通过价格、服务、卫生、口味等进行分类，然后进行相关的品调、竞调、店内调整、服务培训，逐一解决问题。有一个很奇怪的现象，大家在点外卖的时候，餐品、包装、服务、配送等稍微有不满意的，就很大可能给商家差评，但是往往你去店里吃饭的时候，在难吃，也没有见哪个顾客和老板吵一架或者干一架，最多你就是不来了，所以这里面就有很多隐性需求是可以提升的空间。

3、淘宝的问大家，也很适合做品调，看看大家关心什么问题，比如宝宝起名，大家都在担心是不是用软件在起名，他们已经很明白的告诉你了，我是要一个真正的大师，那么做主图的时候是不是可以用相关文案把这些顾客的疑虑打消，突出产品卖点。当然继续用你的软件起名并没有任何影响....胸大不大无所谓，脑洞一定要大，当然你胸大我更喜欢！！！！

4、关于工具，除了这些，淘数据、5118的词频脑图、百度指数、微信指数、爱站等都是很好的分析工具。百度关键词规划师是需要企业账户开通的，没有的可以用熊猫关键词代替。

车还是那辆车，不同的司机可以开出不同的水平，就看你怎么使唤了，冬天黑的早，年轻的哥哥姐姐们“开车”该上路了，我没得事干，我家车回娘家了，有没有同情的，举个手！

| 关键词 | 来源 | 出价 | 整体平均转化率 (1%) | | | 预算 |
|--------|------|-------|--------------|-------|-------|----|
| | | | 预估 | 预估 | 计算 | |
| 会计中级考试 | 高顿网校 | 22.18 | 17331 | 17253 | 70 | |
| 会计 | 高顿网校 | 4.14 | 29428 | 14721 | 14707 | |
| 中级会计考试 | 高顿网校 | 27.6 | 12439 | 12399 | 70 | |
| 会计网校 | 高顿网校 | 14.48 | 11837 | 10478 | 11551 | |
| 网校 | 高顿网校 | 4.23 | 14258 | 7161 | 8128 | |
| 网校网校 | 高顿网校 | 3.73 | 4754 | 3548 | 1143 | |

| 关键词 | 来源 | 出价 | 整体平均转化率 (1%) | 预估 | 预估 | 计算 | 预算 |
|--------|------|-------|--------------|-------|-------|----|----|
| 会计中级考试 | 高顿网校 | 22.18 | 17331 | 17253 | 70 | | |
| 会计 | 高顿网校 | 4.14 | 29428 | 14721 | 14707 | | |
| 中级会计考试 | 高顿网校 | 27.6 | 12439 | 12399 | 70 | | |
| 会计网校 | 高顿网校 | 14.48 | 11837 | 10478 | 11551 | | |
| 网校 | 高顿网校 | 4.23 | 14258 | 7161 | 8128 | | |
| 网校网校 | 高顿网校 | 3.73 | 4754 | 3548 | 1143 | | |

| | | |
|------|-----|---------|
| 品牌 | 46% | 业内老师、大咖 |
| 服务 | 15% | 试听课程 |
| 产品 | 14% | 找机构 |
| 价格 | 10% | 竞品调研 |
| 了解 | 7% | 潜在客户 |
| 联系方式 | 1% | 预留 |
| 其他 | 1% | 心得体会 |
| 地址 | 1% | 预留 |

| | | | | | | |
|--------------|-------|---|---|---|---|---|
| 100. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 101. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 102. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 103. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 104. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 105. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 106. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 107. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 108. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 109. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 110. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 111. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 112. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 113. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 114. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 115. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 116. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 117. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 118. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 119. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 120. 注册会计师考试 | 17.21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

注册会计师cpa复习心得

创考生：你可能仍一值都都不会，因为你不懂注册会计师的考点，不知道题型，看得懂但是不会做，这时候你需要一本靠谱的机构出版的练习册，练习册...阅读全文

4 赞 512

收藏讨论 8 个月前

637 条评论

查看全部评论内容

小鱼儿

8 个月前

可以分享复习资料吗？准备明年考

由 答

创考生 (作者) 小鱼儿

8 个月前

可以的，晚上百度网盘发给你？

由 答

鱼儿 (作者) 创考生 (作者)

8 个月前

可以给我分享一下资料吗

由 答

查看全部 57 条评论

[illegible]



本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花友分享：把输入的信息，通过写作变成价值输出的22个技巧

白一喵：

前天入手的日文新书（见图），我把里面和“写作”相关的话题抽取出来，结合我的理解和实践，挑了一些我认为可能对大家最有帮助的要点，总结如下。

有问题，评论区 / 微信群见。

31 写

Write

越写脑子越活

大脑有Reticular Activating System

可以把RAS想象成脑壳里的一个搜索框

每写一次，相当于点击一次脑壳里的搜索按钮

写得越多，点击得越多，搜索得越多，大脑的潜能被激发的越多

32 手写

Write by hand

和键盘输入相比，手写学习效果更好

虽然键盘打字看起来快，但是动手写带来的记忆强度、绩效提升、刺激出好点子，效果更好。这个结论，有大脑核磁共振的研究结果支持。

这也是个“越想快，反而越慢”的例子。

33 记笔记

Make notes

记录下的每一条信息，反映的是自己的学习轨迹

记录信息的行家，找群里的@正记录

快速实践：翻看一本书，掐时间快速看，找出3个要点，记录下来。不要多，三个就好。不要纠结找的点价值有多大，选你在意的点就好。

参考：公众号@增长潘多拉，和快速阅读相关的话题

34 写出来

Write out

把脑子里窜来串去的想法和信息，像拍快照一样，写出来

好灵感、好想法是电光火石，错过了就再也找不回来了。

写下来。乱也不要紧。只有自己看得懂也不要紧。

总之，写写写。

35 乱涂乱画乱写

Scribble

能提升30%记忆效果的好方法

和上一条结合在一起使用。

在快速记录的时候，加入一些带有【情绪】的标记。比如表情符号、颜文字、段子、语气词、脏话、语气标点。。。

感情越强烈，刺激记忆深度效果越好。

我跟你说！！！！⚠️ 这样！！效果TM的超级🔥
有没有！哈哈哈！！！！(///▽///)

还不快滚去写写写！！！！

36 写出清单来

Make a list

大脑在同一时间段里，只能处理3条（坨）信息

为什么作报告、展开论点、做演讲，一般就展开3点？就是和大脑特点有关。

同理，整理桌面、电脑桌面、手机桌面，可以试试把东西分成3堆。更容易找。

37 写出好句子

Write good sentences

大量读，大量写，是避不开的路

零零散散写了这么多碎片，总有一天要给别人看，求反馈吧？

没有写作习惯的人，一来就要你写一篇大长文，压力很大吧？

那就先从写金句开始。只要是完整、通顺的一句话，就可以了。

只要读的多、想的多，谁都可以写出一两句带有自己风格的、来自书本又不同于书本的金句。

金句的种类，包括但不限于：

- 表达简单但是充满智慧

- 用接地气的人话，说清了一个深刻的概念和道理

- 能够勾起别人的共鸣

翻翻你们朋友、微信群、知识星球帖子和评论区，绝对找得到好句子。

写在哪儿？

任何可以写的地方：朋友圈、发帖、评论、微信群。。。。

38 快速写作

Write quickly

人很贱，需要逼的。

Deadline是第一生产力。

想想你大学期末考试前一天复习的效率吧。

写东西时，设置倒计时，一般最长30分钟。

会逼迫你放弃完美主义，会逼迫你先快速写下框架，没空再查资料会逼迫你快速调用脑子里有的东西。

多来几次，会越写越快，不看资料就能想起的东西越来越多，慢慢形成自己的写作套路。

在重要渠道发的内容，是要多次修改，再发出的。

但是每一个版本的文章写作，不管篇幅大小，都要快、快、快！

参考文章：[「快」是提升行动力的唯一方法](#)

39 快速打字

Type fast

不要让硬件和环境，拖了后腿

统一在一个环境、一种设备上，完成一类内容的写作。不要把时间浪费在来回切换上。

举例：

地铁上，只用手机自带的备忘录，记录碎片灵感，摘录朋友圈、公众号文章、各种能带来启发的评论。

咖啡厅里，只用蓝牙键盘+手机，记录长一点、有自己的思考和总结，措辞不够严谨的内容，发布在知识星球里。

家里/办公室里，只用电脑+印象笔记/石墨文档，整合碎片内容，到一个地方，形成初步的框架。正式写长文章时，断网、隔音、关手机。

另外，自己高频使用的词汇，建立关键词库、和标准化的解释。我比较懒，就用一个excel。

比如：OneBiz、单干、一人公司、滚雪球、迭代、算法、查理芒格。。。

40 每天写Todo list

Write a todo list

老板们日理万机，时间、注意力、精力早就被打成碎片和粉尘了。

要是不为复业相关的事情单独列个list，多半3个月都不会有半点进展。每天早上列一个list。

刚开始时，每天就写1个事情，也可以。不要写太多又完不成，打击到自己的热情。

比如：今天我要完成的事情是

“扫完《XXXXXXXX》这本书，抽20个复业方向的关键词，放在石墨文档，分享到OneBiz微信群/知识星球里”

41 记录下顿悟时刻

Make a note

Aha moment、顿悟时刻，每个人都会有。

比如：自己拧巴了很久的一件事情，高手一句话，就点醒了你。

这种时刻，是大脑思考回路发生改变的时候。遇到这样的情况，要赶紧趁热记录下来，以后才有机会加强，认知才会提升。

不要懒，不要想“我一会儿再写”。

顿悟从产生到遗忘的时间，大概是30秒。

顿悟如樱花，说没就没了。

42 启发

Come up with an idea

人只有在放松的时候，才能有创造性、突破性的想法

和大脑工作原理有关。塞满东西、一直在运转大脑，只能按照思维定势去运作，没办法解决复杂的新问题。

从这个角度看，996和007是有害的。

过去，这个害处被增长红利掩盖。

未来10年，问题都是不确定性的、需要创新才能带来增长的。没法让脑子闲下来的人，注定会吃亏。

容易催生大脑产生启发的4B场所：

Bathroom浴室

Bus公共交通

Bar酒吧

Bedroom卧室

在这些地方有了想法，记下来。

不方便写，就说，用APP讯飞语音，只要是4分钟以内都不要钱。或者苹果手机自带语音输入法，也OK。

43 放松放空

Relax

刻意发呆，反而能激发大脑活性

为什么好的创意公司，要在公司里，给员工设置冥想、放松的工作区？

为什么Google允许员工有10%的摸鱼时间？

44 捕捉创意的四个步骤

(1) 围绕一个明确的问题i，集中时间输入

比如：抽早上45分钟时间，关注“适合单干的小而美的生意点子”，密集的翻多本书、翻公众号、翻知识星球。不做判断，简单记录，先把信息硬塞到脑子里

(2) 孵化

放松、放空。

比如：散步着去上班、躺下听轻音乐、看休闲小说、出去运动。

让大脑在后台无意识处理信息。

(3) 突然产生顿悟

Aha时刻出现！赶紧记录下来。

(4) 输出 + 验证

方式不局限于写作，分享出去，影响到别人，通过外界的反馈来验证自己的顿悟有没有道理、价值有多大。

45 写卡片

Fill out a card

围绕一个主题，写100枚卡片/便利贴。

求数量，不求质量。

这是创意行业的重要方法论，用来先发散、再收敛创意。（比如：HMW方法）

以后再单独展开说。

46 写“逻辑线”笔记

主要适用于书、讲座。

书写片段可以零散，但是要用一条逻辑线串起来。

实在想不出逻辑线，就调用成熟的思考框架，来组织内容。

参考：《解决问题的商业框架图鉴》

47 信息聚类

Group ideas together

From analog to digital

待详细展开。

50 引用

Quote

在写作里疯狂引用模仿对象、行业大咖、顶级专家的话，通过反复使用，把专家的想法和智慧，敲到自己的脑子里。

52 练习精炼总结

Summarize

能用在5分钟以内，用140字总结精华，是思考能力提升的表现

最好的发布平台：知识星球、朋友圈、微博。我个人偏好知识星球

53 写出目标

Set a goal

没目标，行动很快就会没方向。

不具体，目标就是废的

不写下来，多半干着干着就会忘的一干二净。

什么叫具体？举例：

不具体 — 我要养成写作的习惯

具体 — 我要在21天内，养成“每天都能在知识星球发布1篇140字上下、书写时间不超过10分钟”的帖子

目标太简单，没意义。

目标太难，容易失败打击自信。

最好在舒适区以外，能力圈以内，马上就要超出能力圈的临界点最好。

54 实现目标

Achieve a goal

三个要点：

(1) 每日回顾之前写下的目标，看目标vs进展，有差距赶快调整方法、找人求助

(2) 立flag：把自己的目标公示出去，给自己制造点外部压力

(3) 主动寻求反馈 —— 以后再说。感兴趣自己研究，关键词“前馈”“反馈”，参考微信读书《自我教练：迈向自我实现之路》

59 解决问题

Solve a problem

输入和输出的黄金比例是3比7

通过输出， 解决自己的问题、 解决身边人的问题、 解决客户的问题。

具体到中国的环境来说， 大家不缺输入。 移动互联网这么发达， 不管愿不愿意， 每个人每天都在被迫输入大量信息。 输出比例根本不够。

刚开始多把关注点放在： 以解决问题为目标的输出上。 找自己和别人的问题， 输出， 解决它！

OUTPUT

THE POWER OF OUTPUT : How to Change Learning to Outcome



学びを結果に変える アウトプット 大全

精神科医
樺沢紫苑

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花友分享：知乎上运营两个月，给公众号引粉1W+的实操分享

最近看挺多同学在讨论知乎的玩法，刚好今年我开始认真的运营着一个知乎号。

认真运营两个月时间里，目前通过自己的一些策略，已经打造了好几个1K以上的高赞问答，成功给自己的公众号引流 1W+，个人号引流 1K+。

而且这些问答是有很强的可复制性，具体我把它分成三种类型，一一给大家讲解背后的操作细节。

图文版看石墨链接：

<https://shimo.im/docs/xkTRPGyQHWGWhyvc/>

《知乎实战案例》

文字版：

一 书单合集型

效果：667 点赞，公众号引流 1K+

知乎问题：《不同领域的圣经级书籍有哪些？》

问答链接：[不同领域的圣经级书籍有哪些？ - 知乎](#)

问答模式：书单自动化程序 + 细节优化 + 思维导图

第一个类型是书单合集型问答，这类问题典型的代表就是之前亦仁讲过的一个案例：把该问题下的所有书单都整理成一个 excel 表。我自身也是从这个问答里得到启发，但我做了些优化；

优化点一： 程序自动收集

程序： 知乎爬虫+豆瓣爬虫

效果： 一键生成书单excel表单

我自身是专业做爬虫出身的，所以我自己写了个程序，自动帮我把该问题下所有书单收集起来。然后在写了爬豆瓣书籍信息的程序配套使用，达到只要输入知乎问答的编号，就可以一键生成带有书单详细信息的表格。在上面的问答中，我收集到了一共 5K+ 详细书籍信息。

见图片一

优化点二：添加更优质的内容

通过上面自己的写的一套程序，我就可以很轻松收集全所有书单的信息。但这个还不够，因为这样的玩法已经在知乎上被很多人使用了，所以我们要在继续的优化，即添加更多优质的内容。

所以我在收集起书单的信息之后，额外添加了两个细节：1 豆瓣简介与书评；2 作者生平词条；

见图片二

把这两部分添加上去，是为了让读者可以提前先了解这本书基本的信息，从而判断是否适合自己，避免在一些不适合自己的书籍上浪费时间。添加这两部分，从而让知乎用户觉得这个回答非常走心。

优化点三：添加高效读书思维导图

思维导图是在知乎上非常有效的提高点赞的方式，并且知乎上的用户非常吃这套，等等要讲的第二个类型「专业资源型」的案例就是用到这个方法。

结合这个书单问答，我找了一个高效读书思维导图，利用 Xmind 软件，生成了一个非常酷的思维导图。

见图片三

总结

自动化程序生成书单信息表，细节做优化，添加高效阅读思维导图，最后所有资源都引流到公众号才能获取。

这是一套标准化的流程，可以复用到任何书单集的问答中。并且现在我自己优化到，只要 10 分钟，我就可以生产一个这样的问答。

二 专业资源型

效果：3K点赞，公众号引流 5K+，个人号添加 600+

知乎问答：《你们都是怎么学Python的？》

问答链接：[你们都是怎么学 Python 的？ - 知乎](#)

问答模式：资源型合集 + 思维导图

因为我自身是做Python专业出身的，并且有个运营了一年多，目前6W读者的公众号「痴海」，所以自身对于Python领域的干货非常了解。所以我在知乎上找了很多 Python 相关的问答。

这个问答就是纯粹的堆 Python 领域的干货集合，按照从入门到进阶的顺序，一一的列举 Python 的干货。

第一部分：Python 基础 14 张思维导图；

第二部分：Python 学习资料

第三部分：Python 书籍推荐

最后引导用户点赞，资源获取要到我公众号上获取。

专业资源型的问答简单粗暴，直接把这个领域的干货往上轰炸就行，让人一看就忍不住要收藏。当然细节点大家也要优化下，比如看这类问答的用户，一般是刚入门的，所以资料放的顺序也要符合从入门到进阶。

可能有同学会问了，这些专业型的问答怎么才能在知乎上找到？

系统推荐的或者自己搜索的总是很难找到适合自己的问答。

玩知乎另一个很重要的点，就是如何挑选问答。

针对这点我同样写了一个软件，原理就是利用知乎 50W+ 的 SEO 关键词数据，配合知乎的爬虫，你只要输入关键词，软件就会输入对应的知乎问答表格数据，帮助你挑选合适的问答。

即输入相应关键词，等待获取时间，即可在程序目录下输出对应的 csv 文件。

见图片四

以Python为例，通过程序输入“Python”关键词，即可生成对应的表格。

见图片五

总结

每个人都有自身专注的领域，对于这个领域的干货也非常清楚，知乎也是聚集各个领域专业的人群社区，所以「专业资源型」问答是非常适合知乎的。并且配合知乎问答筛选软件，可以快速帮你找到你的领域相应的问答。

三 热点预测型

效果：785点赞，公众号引流 500+

知乎问答：《如何看待9.27全国各地大学课堂惨叫声事件？》

问答链

接：<https://www.zhihu.com/question/348028830/answer/83...>

问答模式：提前预测热点 + 整理信息

最后要讲的一类问答，是热点型问答，这类问答的特点就是流量非常大。并且是可以提前预测到的，一般来说微博上热门的话题，2 小时左右知乎上也会火。广泛讨论的社会型问题也同样会上热搜。

举个我的实战案例，今年 9.27 号各个高校出现了一个恶搞软件，因为我自身朋友圈有很多学生群体，所以很早就知道这个信息。我敏锐的捕捉到这个话题会火，因为知乎上学生的群体是非常多的。

所以我一直在知乎搜索相应的关键词「9.27」、「恶搞软件」、「全国大学生」等等。很快就有一个最新讨论的标准问答出现，类似这样的。

见图片六

然后过了一会儿，这个问答有了正在热议的标识，类似这样的。

见图片七

说明这个问答已经上了知乎热搜了。

确定好有大流量的问答之后，我就开始下一步收集写文的素材资料，整理成一个问答。

对于突发的热点事件，其实大部分人都是抱着吃瓜的心态，并且都是一脸懵逼不知发生了什么。所以我们要做的就是尽可能的收集齐，对于该热点事件的信息，然后按照一定逻辑把整件事描述清楚，中间可以加点自己的观点。

迅速整理成一篇有点信息含量的问答，快速占领前20个问答，这样是可以得到非常大的流量。

比如说我这个问答，最初点赞只有 10 几个，阅读数就达到了 5K +。而到如今 785 点赞，阅读数达到了 8W+。

另一个最近的热点拼多多，我也是迅速整理成一篇回答，阅读数达到了 20W+，不过由于一些推广内容，现在被删除了。

总结

热点型问题，流量大，并且是可提前预测的，这样大家是有时间进行提前布局。要点就是快，所以尽可能的按一个套路去写作，比如事件脉络信息整理。但热点事件的另一个缺点：流量不够精准，所以我一般回答热点事件都是为了品牌曝光，为知乎账号涨粉用的。

四 知乎实战总结

已上就是我给大家带来的三种问答类型的实战总结，做流量从来都不是一触而就的事，这背后是需要一套完整的增长体系做支持。从引流、激活、留存、变现到推荐，每个步骤都会对应的策略来支持我去做。

知乎的玩法也是如此，从问答筛选、问答写作、前期冷启动、中期大V点赞、最后引流变现。每个环节都有对应的策略，都需要大家去研究。

今天给大家讲解的三种实战类型，也不过是知乎当中的冰山一角，我自身也在不断的总结和摸索知乎对应的实战技巧，目前已经有一套系统的方法论，也开了一个知乎实战群，带大家一起玩知乎。

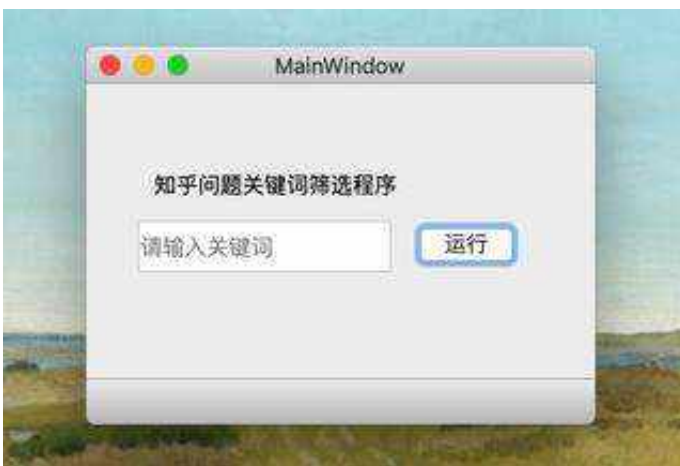
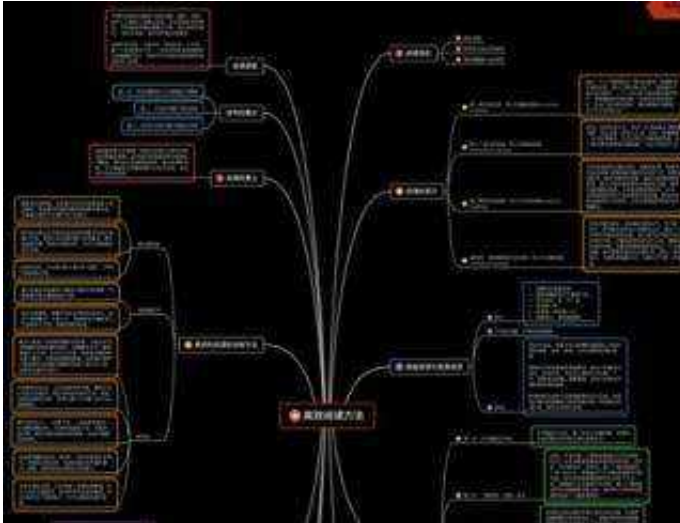
最近开始研究知乎好物号的玩法，待我继续出成果之后，再来星球分享具体玩法。

想进知乎点赞群的同学，大家加我微信「m726612」，一起交流学习。

| 知乎高赞回答精选：80个不同领域高赞回答 | | | | | | | |
|----------------------|---------|----|-----|---|---|---|---|
| 领域 | 回答 | 作者 | 获赞数 | 回答链接 | 原文链接 | 原文链接 | 原文链接 |
| 职场 | 1. 职场进阶 | 陈昊 | 9.9 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| | 2. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| | 3. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| | 4. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| 职场 | 5. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| | 6. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| | 7. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |
| | 8. 职场进阶 | 陈昊 | 9.2 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 | https://www.zhihu.com/question/20127388 |

知乎高赞回答精选：80本不同领域量级书籍

| 作者 | 豆瓣评分 | 豆瓣简介与书评 | 作者生平百科词条 |
|---------------------------|------|--|---|
| [美] 斯蒂芬·A. 罗奇 | 9.4 | https://book.douban.com/subject/15841718/ | https://baike.sogou.com/v5025387.htm?fromTitle=斯蒂芬·A·罗奇 |
| 肖恩·詹姆斯·米什金 | 9.2 | https://book.douban.com/subject/15822715/ 点蓝链接可跳转作者百科 | https://baike.sogou.com/v5025382.htm?fromTitle=肖恩·詹姆斯·米什金 |
| 刘江忠 编 | 9.3 | https://book.douban.com/subject/1536254/ | https://baike.sogou.com/v5025387.htm?fromTitle=刘江忠 |
| [美] 约翰·赫兹 (John C. Hertz) | 8 | https://book.douban.com/subject/1779981/ | https://baike.sogou.com/v5025387.htm?fromTitle=约翰·赫兹 |



| 知乎问题ID | 知乎问题标题 | 知乎问题内容 | 知乎问题链接 |
|----------|---------------|--------|---|
| 15841718 | 如何评价《肖申克的救赎》？ | 肖申克的救赎 | https://www.zhihu.com/question/15841718 |
| 15822715 | 如何评价《肖申克的救赎》？ | 肖申克的救赎 | https://www.zhihu.com/question/15822715 |
| 1536254 | 如何评价《肖申克的救赎》？ | 肖申克的救赎 | https://www.zhihu.com/question/1536254 |
| 1779981 | 如何评价《肖申克的救赎》？ | 肖申克的救赎 | https://www.zhihu.com/question/1779981 |



正在热议

如何评价迪斯尼电影《冰雪奇缘2》(Frozen2)? 64 讨论

电影《冰雪奇缘2》中有哪些细节和彩蛋? 2 讨论

《冰雪奇缘2》主题曲 into the Unknown 会成为下一个爆款金曲吗? 2 讨论

1 推广思路和策略

2 如何深度进行内容创作

执行策略

第一步：寻找话题

第二步：筛选话题

第三步：创作内容

如何创作

3 推广方法和手段

4 总结

5 其他资料

本内容来自帮助一部分人先突破人生天花板的社群“愚公掘金”，请关注公众号“花爷梦呓换酒钱”，回复“愚公掘金”了解社群。



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板

花友分享：说说最近爆火的何同学的背后

光光：

第一次在花爷星球里发文章，简单说说「何同学」爆火的背后吧

我们的主人公是一名大二的学生，6月6号发布了一篇关于5G的视频，后来这篇文章被 新华社，央视接连点名、粉丝近百万的KOL不断转发、OPPO副总裁抛出橄榄枝...

视频链接:

<https://www.bilibili.com/video/av54737593>

蓝鲸财经是这样评价的：“他的测评视频兼具人文视角、浪漫主义与精致的制作。镜头运动丰富、转场行云流水，配乐舒适自然，剪辑创意精彩。”

视频每一个镜头精打细磨、精准的舆论点，一天之内微博涨了4万粉，光B站播放量一天就几十万。这让我注意到了这位何同学，于是我花了一些时间看了他所有的视频，在网上查了许多相关资料。

何同学为什么成功？

谈成功之前先正式介绍一下：

何世杰，最喜欢黑色，1999年出生的B站数码区up主，昵称是「老师好我叫何同学」

何同学是 北京邮电大学·通信工程及管理 专业的大二学生，是青媒影栏部工作的一名干事

平时喜欢做数码类测评视频，测评产品包括iPad、iphone5C、锤子T1、90块的智能手表等

何同学从十三四岁的时候就开始看数码类的视频(<https://www.bilibili.com/video/av43248892>),所以数码这面积累比较丰富，后来就开始做了测评。

何同学对测评的切入点很不一样，通常的测评都是测最新、最热的产品，而何同学所介绍的大多是自己比较感兴趣的老产品，这些产品评测的成本并不高，闲鱼上面都能买到，而且自己比较熟悉，制作起来就更为顺手了。

何同学的视频相比其他，更多的是心意和新意。他每一个镜头的运用、转场真的是能够看出用心的，其实对我比较印象深刻的还是何同学有着与他身份不相符的能力。

何同学其实在2017年就已经开始了视频制作，第一个是翻译Vlog，第二个是PR教程，从三个开始才算是真正的测评。何同学有着很强的学习能力，他的拍摄技术，包括后期制作都是在B站中自学的！并且自己还专门开了一个专栏，整理了大量资料去教PR [B站视频制作教程推荐 - 哔哩哔哩](#)

从时间顺序来看，何同学大概每个月会出一期视频，偶尔有个小爆发。把他所有的视频都按照时间顺序看的话会明显的发现：视频质量在提升！

从2017年10月-2019年6月，何同学每个月都在进步，怎么看出来的？首先是视频体验，其次是播！放！量！！从最初的7万到现在的800万+

何同学的视频，他自己从没有进行过推广、运作，完全是靠内容吸粉，逐渐滚雪球到今天的。这阳光男孩所拥有的能力，完全不像是一个大二学生该有的样子，在我印象中的大二学生还是整天打游戏、逃课、恋爱、死学书本知识...

6月6日上午，工信部正式向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放5G商用牌照，此举标志着我国正式进入5G商用元年。<https://cn.reuters.com/article/cctv-china-miit-5g-...>

6月6日,何同学发布了5G的视频...

何同学带给我的思考

民众现在更喜欢真正优质的内容，或许已经出现了‘抗药性’，不是喜欢看乱七八糟的水文、机器批量生产的文章、被各种二次加工的视频、各种标题党....

条件允许的情况下，坚持做自己喜欢的事情。何同学喜欢做视频、坚持了两年，中间是父母”投资“给何同学买拍摄的各种器材，从没有期望有任何回报，全凭兴趣爱好。

有自己的思考、认知。在5G的视频里，最能触动我的是 何同学探索5G的用处许久后，搜索了「4G有什么用」... 这个从现在看过去的角度真的很有趣。何同学每个视频里的策划、稿子都是自己反复打磨的，包括文章标题、TAG，从介绍卧室这个视频里

<https://www.bilibili.com/video/av32146794>，改了结尾的BGM和 一下小细节，很燃！让我一下就记住了他

何同学在B站逐渐火起来后，从2019年5月起，YouTube、梨视频相继也出现了「老师好我叫何同学」。不知道是搬运的还是二次投放的，如果是何同学投放的说明已经察觉到自己的影响力了，并开始去扩大影响力，因为在4月份的时候最起码有三个大V于何同学进行了勾搭，或许会给何同学 一些建议吧。

一些数据：

新华社、央视接连点名，

何同学，你火啦！！！！

不止是速度！这段5G测试视频火了

微博大V转发、点名的数据：

2019年4月15日 魏布斯(WEIBUSI 视频工作室创始人，微博Vlog博主) 转推魅族15的视频

2019年4月15日 5月16日 6月6日 老七(机基地创始人 数码视频自媒体)

2019年4月16日 6月6日 6月12日 朱海舟(锤子科技 产品经理)

2019年6月6日 沈义人Brian(OPPO 副总裁) 抛出橄榄枝，何同学回复："大二啦 不找 我想想吧"

2019年6月7日 来去之间(移动互联网分析师)

2019年6月8日 中国之声(中央广播电视总台广播新闻综合频率)

2019年6月9日 清南师兄(知名时评人 微博签约自媒体)

2019年6月9日 环球纪录频道(知名历史博主 历史视频自媒体)

2019年6月9日 36氪(36氪官方微博)

2019年6月9日 flying(广告导演)

B站的数据是昨天采集的，今天一看有涨了好几十万的播放量，不得不重弄下。

数据、文章整理不易，如果有帮助的话可以点赞鼓励下



花爷梦呓换酒钱

让一部分中产先冲破天花板